IBM Unica Campaign
Versione 8.5.0 Data di pubblicazione: 7 giugno 2011

Guida dell'utente



Copyright

Sommario

Prefazione

Contattare l'assistenza tecnica di IBM Unica

Se si verifica un problema che non si è in grado di risolvere consultando la documentazione, l'assistenza designata dell'azienda dell'utente può prenotare una chiamata con l'assistenza tecnica di IBM Unica . Utilizzare le informazioni contenute in questa sezione per assicurarsi che il problema sia risolto correttamente e in modo efficace.

Se l'utente non fa parte della sezione assistenza della propria società, contattare l'amministratore di IBM Unica per informazioni.

Informazioni da raccogliere

Prima di contattare l'assistenza tecnica di IBM Unica è necessario raccogliere le seguenti informazioni:

- Una breve descrizione della natura del problema.
- I messaggi di errore in dettaglio, che vengono visualizzati quando si verifica il problema.
- Le procedure dettagliate per riprodurre il problema.
- I relativi file di registro, file di sessione, file di configurazione e file dati.
- Le informazioni relative al prodotto e all'ambiente del sistema, che si possono ottenere come descritto in "Informazioni di sistema" di seguito.

Informazioni di sistema

Quando si chiama l'assistenza tecnica di IBM Unica probabilmente verrà richiesto di fornire informazioni sul sistema in uso.

Se il problema non impedisce l'accesso, gran parte di queste informazioni sono disponibili nella pagina Informazioni su, che fornisce informazioni sulle applicazioni di IBM Unica installate.

È possibile accedere alla pagina Informazioni su selezionando **Guida > Informazioni su IBM Unica** . Se la pagina Informazioni su non è accessibile, è possibile ottenere il numero di versione di qualsiasi applicazione di IBM Unica visualizzando il file `version.txt` che si trova nella directory di installazione di ciascuna applicazione.

Informazioni contatto per l'assistenza tecnica di IBM Unica

Per i metodi di contatto dell'assistenza tecnica di IBM Unica , visitare il sito Web relativo all'assistenza tecnica per i prodotti IBM Unica : (http://www.unica.com/about/product-technical-support.htm).

1 Introduzione a IBM Unica Campaign

Che cosa fa Campaign?

Campaign è una soluzione EMM (Enterprise Marketing Management, gestione marketing aziendale) basata sul Web che consiste in un server di back-end, un web server, un client ActiveX e Marketing Platform sicurezza. Campaign consente agli utenti di progettare, eseguire e analizzare campagne di marketing diretto.

Campaign fornisce un'interfaccia utente grafica facile da usare che supporta processi di marketing diretto di selezione, soppressione, segmentazione, campionamento e creazione di elenchi di ID di clienti. Il modulo di comunicazione dati Universal Dynamic Interconnect (UDI) di Campaign garantisce accesso continuo e manipolazione di dati qualunque sia la fonte utilizzata, compresi i database relazionali (indipendentemente dalla tipologia di database) o i flat file.

Campaign popolano la cronologia di contatto e la cronologia delle risposte e supportano l'attribuzione delle risposte e la produzione di report.

Sebbene l'applicazione sia in grado di supportare raw SQL, macro e funzioni, non è necessario che l'utente conosca SQL per la progettazione delle campagne. Una volta aggiunta la mappatura, le operazioni di selezione, unione, campionamento e segmentazione delle tabelle incluse nel database possono essere eseguite facilmente; è dunque possibile associare i clienti così ottenuti a una varietà di offerte. Inoltre, è possibile registrare i risultati di una campagna, tenere traccia delle risposte e calcolare il ROI (Return On Investment). Vi è la possibilità di pianificare le campagne, in modo che queste siano eseguite a orari prestabiliti o scatenate da determinati eventi, tutto questo senza la necessità di conoscere SQL.

Campaign tratta una campagna di marketing come un'entità ben delineata composta da uno o più diagrammi di flusso, i quali si compongono a loro volta di uno o più processi. Una campagna può essere associata a uno o più segmenti strategici, offerte e report e può essere formata da molteplici diagrammi di flusso.

I processi, ovvero gli elementi portanti dei diagrammi di flusso della campagna, rappresentano il cuore di Campaign, poiché si occupano delle attività vere e proprie di manipolazione dati, pianificazione, realizzazione della corrispondenza con le offerte, generazione elenchi e ottimizzazione. In effetti, i processi sono utilizzati per definire e implementare una campagna.

A chi si rivolge Campaign?

Campaign si rivolge a esperti di data-mining, OLAP (On-line analytical processing) e SQL, ma anche a esperti di marketing con poca o nessuna conoscenza di data-mining o SQL.

Gli esperti tecnici (che in questa guida saranno denominati amministratori di Campaign) si occupano della mappatura delle tabelle del database, lavorano con i data mart e creano dati di base persistenti, come i segmenti strategici.

In altre parole, gli amministratori di Campaign preparano il campo ai loro colleghi le cui competenze si concentrano, invece, su marketing diretto e su sviluppo ed esecuzione delle campagne. Per ulteriori informazioni relative alle attività effettuate dagli amministratori di Campaign, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Integrazione con altri IBM Unica prodotti

Campaign può essere integrato, facoltativamente, con i seguenti IBM Unica prodotti:

- **Distributed Marketing** per supportare l'esecuzione personalizzata e distribuita di campagne gestite a livello centralizzato.
- **eMessage** per condurre campagne di e-mail marketing mirate e quantificabili.
- **Interact** per estrarre offerte personalizzate e informazioni relative al profilo del cliente in tempo reale al fine di arricchire l'esperienza interattiva. Per informazioni su come utilizzare le funzionalità di Interact in Campaign, compresi l'utilizzo di diagrammi di flusso interattivi e i processi di Interact sui diagrammi di flusso lotto, consultare la IBM Unica Interact documentazione.
- **Marketing Operations** , per integrare le funzionalità di marketing resource management di Marketing Operations con le funzionalità di sviluppo campagne di Campaign. Per ulteriori informazioni, vedere Integrazione con IBM Unica Marketing Operations.
- **CustomerInsight** , per accedere alle selezioni di gruppi in CustomerInsight durante la progettazione di campagne di marketing diretto.
- **NetInsight** , per accedere ai segmenti visitatori di NetInsight durante la progettazione di campagne di marketing diretto.
- **Optimize** per ottimizzare i contatti da un punto di vista orientato al cliente, pur tenendo in considerazione le regole e i vincoli commerciali.

- **PredictiveInsight** per massimizzare il punteggio dei modelli predittivi per modellazione della risposta, cross-selling, valutazione del cliente e segmentazione.

Per ulteriori informazioni sull'utilizzo di altri IBM Unica prodotti integrati con Campaign, si prega di consultare la documentazione fornita con i relativi prodotti.

Informazioni sull'integrazione con IBM Unica Marketing Operations

Campaign può essere integrato con Marketing Operations, sfruttando in questo modo le sue funzionalità di Marketing Resource Management al fine di creare, pianificare e approvare campagne.

Quando viene realizzata l'integrazione tra Campaign e Marketing Operations, molte delle attività precedentemente effettuate in un ambiente Campaign indipendente sono eseguite in Marketing Operations. Tali attività comprendono:

- Operazioni sulle campagne:
  - Creare nuove campagne
  - Visualizzare, spostare ed eliminare campagne
  - Lavorare sui dettagli di riepilogo campagna
- Operazioni di gestione delle offerte (crea, modifica, approva, ritira). Esistono due opzioni di gestione offerte in questo tipo di integrazione e la funzionalità offerta può essere disponibile dal menu Operazioni o dal menu Campagna (ma non in entrambi).
- Operazioni su celle target in fogli di calcolo
- Assegnare le offerte alle celle
- Specificare le celle di controllo
- Creare e popolare gli attributi personalizzati delle campagne
- Creare e popolare gli attributi personalizzati delle celle

Per informazioni su come effettuare tali attività in Marketing Operations, si prega di consultare la *Guida all'Integrazione Marketing Operations–Campaign*.

Le seguenti attività sono effettuate in Campaign sia in ambienti indipendenti, sia integrati:

- Creazione di diagrammi di flusso
- Esecuzione di diagrammi di flusso
- Analisi dettagliata di campagne/offerte/celle

Informazioni sulle campagne di eredità

Le campagne di eredità si riferiscono a campagne preesistenti create utilizzando Campaign (oppure Affinium Campaign 7.x) prima dell'abilitazione dell'integrazione. In un ambiente integrato Marketing Operations–Campaign, è possibile configurare Campaign affinché possa eseguire l'accesso alle seguenti tipologie di campagne di eredità:

- Campagne create in un ambiente Campaign indipendente (utilizzando la versione attuale o precedente di Campaign) prima dell'abilitazione dell'integrazione con la versione 8.0. Tali campagne non possono essere associate a progetti Marketing Operations.
- Campagne create utilizzando Affinium Campaign 7.x e associate a progetti Affinium Plan 7.x. Le funzionalità di tali campagne restano invariate rispetto alla versione 7.x di queste applicazioni, sulla base della mappatura dati tra gli attributi in entrambi i prodotti.

È possibile accedere e lavorare con entrambe le tipologie di campagne precedenti utilizzando Campaign, anche a seguito dell'abilitazione dell'integrazione con la versione 8.0, la quale ha effetto su tutte le nuove campagne.

Campaign concepts

I concetti di base che dovrebbero essere compresi prima di procedere con l'utilizzo di Campaign comprendono:

- Campagne
- Diagrammi di flusso
- Sessioni
- Processi
- Offerte
- Celle

Campagne

Campaign è lo strumento utilizzato per la creazione di campagne che possono essere gestite e che rispecchiano una campagna di marketing diretto. Ciascuna campagna è definita dai seguenti elementi:

- nome
- politica di sicurezza
- descrizione
- obiettivo
- codice campagna

- date di attivazione e di scadenza
- iniziative
- proprietario
- eventuali attributi personalizzati

Le campagne comprendono uno o più *diagrammi di flusso* progettati al fine di completare una sequenza di azioni sui dati per l'esecuzione della campagna.

Diagrammi di flusso

In Campaign, i diagrammi di flusso rappresentano una sequenza di azioni, definite dai componenti di base denominati *processi*, eseguite sui dati. I diagrammi di flusso possono essere eseguiti manualmente, per mezzo di uno scheduler o come risposta a un trigger predefinito.

I diagrammi di flusso sono utilizzati per realizzare obiettivi di marketing specifici, come la determinazione di destinatari adatti a una campagna di marketing diretto, la generazione di una mailing list relativa a tale gruppo di destinatari, l'associazione di ciascun destinatario a una determinata offerta. È inoltre possibile utilizzare i diagrammi di flusso per tracciare e processare i risponditori alla vostra campagna e per calcolare il ROI relativo alla medesima campagna.

Occorre progettare uno o più diagrammi di flusso all'interno di ciascuna campagna affinché questa sia implementata, ma anche al fine di configurare i processi che compongono il o i diagrammi di flusso.

Ciascun diagramma di flusso contiene i seguenti elementi:

- nome
- descrizione
- processi configurati e connessi
- una o più fonti di dati

Gli utenti che dispongono di una licenza di Interact possono inoltre utilizzare Campaign al fine di eseguire *diagrammi di flusso interattivi* in tempo reale, i quali dipendono dal verificarsi di un evento. Per ulteriori informazioni sui diagrammi di flusso interattivi, consultare la *Guida dell'utente Interact*.

Argomenti correlati

• Informazioni sui diagrammi di flusso

Sessioni

Una sessione corrisponde a un'area speciale dell'applicazione in cui gli amministratori di Campaign creano costrutti di dati persistenti (tra cui segmenti strategici e cubi) che saranno in seguito resi disponibili a tutte le campagne. Come le campagne, anche le sessioni sono composte di diagrammi di flusso individuali.

Argomenti correlati

- Informazioni sulle sessioni

Processi

I diagrammi di flusso si compongono di processi individuali configurati in modo tale da eseguire una attività specifica all'interno di una campagna o sessione, come selezionare dati, unire due gruppi di destinatari o trascrivere i risultati della campagna.

Argomenti correlati

- Tipi di processi
- Informazioni sui processi

Offerte

Un'offerta rappresenta un singolo messaggio di marketing che può essere recapitato attraverso svariate modalità.

In Campaign, è possibile creare offerte da utilizzare su una o più campagne.

Le offerte sono riutilizzabili:

- in campagne diverse;
- in momenti diversi;
- per diversi gruppi di persone (celle);
- come "versioni" diverse, modificando i campi parametrizzati dell'offerta.

L'utente assegna le offerte alle celle target all'interno dei diagrammi di flusso utilizzando uno dei processi di contatto; è possibile tenere traccia dei risultati della campagna raccogliendo i dati relativi ai clienti che hanno ricevuto l'offerta e ai clienti che hanno risposto.

Celle

Una cella non è altro che un elenco di identificatori (come ID dei clienti potenziali o esistenti) estratto dal database. In Campaign, le celle sono create tramite la configurazione e l'esecuzione di processi di manipolazione dati all'interno dei diagrammi di flusso. Tali celle di output possono inoltre essere utilizzate come input per altri processi nel medesimo diagramma di flusso (in downstream dai processi da cui sono stati creati). Non esiste un limite al numero di celle che è possibile creare.

Le celle a cui vengono assegnate una o più offerte in Campaign prendono il nome di celle target. Una cella target rappresenta un gruppo distinto di individui omogenei (oppure altra tipologia di entità per cui è stato definito il livello destinatari, ad esempio clienti individuali o account unità familiare). Ad esempio, vi è la possibilità di creare celle dedicate a clienti ad alto valore, clienti che preferiscono effettuare acquisti sul Web, account con pagamenti puntuali, clienti che hanno scelto di ricevere comunicazioni tramite posta elettronica o compratori fidelizzati. Ciascuna cella o segmento può essere trattata in maniera diversa, ovvero può ricevere offerte differenti e le comunicazioni possono essere inviate sfruttando canali diversi.

Le cellule contenenti ID abilitati a ricevere un'offerta ma esclusi dalla ricezione dell'offerta a fini di analisi prendono il nome di cellule di controllo. In Campaign, i controlli sono sempre controlli con dati di controllo.

I termini "cella" e "segmento" sono talvolta utilizzati in modo intercambiabile. I segmenti strategici sono celle che sono state create in una sessione piuttosto che in un diagramma di flusso di una campagna. Un segmento strategico non presenta differenze rispetto ad altre celle (come, ad esempio, quelle create da un processo Segmento in un diagramma di flusso), fatta eccezione per il fatto che questo è disponibile a livello globale e può essere impiegato in qualsiasi campagna. Un segmento strategico è rappresentato da un elenco statico di ID fino a quando il diagramma di flusso da cui è stato generato non viene eseguito nuovamente.

2 Avvio

Come iniziare a utilizzare Campaign

Prima di iniziare a lavorare con Campaign in maniera significativa, occorre eseguire la mappatura delle tabelle del database, potrebbe inoltre presentarsi la necessità di creare oggetti di dati tra cui segmenti, dimensioni o cubi e, infine, le singole campagne dovranno essere pianificate e progettate. Tali attività saranno effettuate inizialmente con l'aiuto di un consulente IBM Unica . La pianificazione della campagna iniziale, unitamente alla presente guida, dovrebbero consentirvi di progettare ed eseguire campagne aggiuntive senza ulteriore assistenza, oltre a permettervi di ridefinire, espandere e costruire a partire da una campagna iniziale beneficiando di assistenza a vari livelli.

Per ulteriori informazioni su configurazione e altre attività amministrative, si prega di consultare la *Guida di installazione Campaign* e la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Nome utente e password personali

Per effettuare l'accesso a Campaign, occorre essere in possesso di una combinazione di nome utente e password creata appositamente per l'utente utilizzando Marketing Platform. È necessario, inoltre, essere autorizzati ad accedere a Campaign.

In caso non si disponga di nome utente o password validi, contattare il vostro amministratore di sistema.

Per accedere a IBM Unica Marketing

Prima di iniziare ad utilizzare IBM Unica Marketing, è necessario quanto segue.

- Una connessione intranet (di rete) per accedere al server IBM Unica Marketing.
- Microsoft Internet Explorer installato sul computer.

- Nome utente e password per accedere a IBM Unica Marketing.
- URL per accedere a IBM Unica Marketing sulla rete. Se non si conosce l'URL corretto o si ha necessità di un nome utente o di una password, contattare l'amministratore IBM Unica Marketing.

1. Avviare il browser Microsoft Internet Explorer.
2. Digitare l'URL IBM Unica Marketing nel campo degli indirizzi del browser.

   Se IBM Unica Marketing è integrato con Windows Active Directory o con una piattaforma di controllo accesso al Web e si è effettuato l'accesso a quel sistema, IBM Unica Marketing visualizza la dashboard o la pagina iniziale predefinita configurata dall'amministratore IBM Unica Marketing. L'accesso è completo. In caso contrario, appare una pagina di accesso.

   Se la versione di IBM Unica Marketing utilizza SSL, la prima volta che si accede potrebbe essere richiesto di accettare un certificato di protezione digitale. Fare clic su **Sì** per accettare il certificato.
3. Inserire nome utente e password, quindi fare clic su **Accedi**.

   A seconda della configurazione delle regole della password di IBM Unica Marketing, potrebbe essere visualizzata la pagina Cambia password. Inserire una nuova password, confermarla inserendola di nuovo e fare clic su **Cambia password**.

Se si esegue l'accesso, IBM Unica Marketing visualizza la dashboard o la pagina iniziale predefinita configurata dall'amministratore IBM Unica Marketing.

Ruolo e autorizzazioni riconosciute all'utente

In Campaign, il nome utente personale è associato a uno o più ruoli (ad esempio Revisori, Addetti alla progettazione, Manager e così via) definiti dagli amministratori e che rispecchiano le funzioni ricoperte all'interno della vostra organizzazione. Il ruolo o i ruoli assegnati agli utenti rappresentano le funzioni che questi sono autorizzati a ricoprire all'interno di Campaign, mentre la sicurezza a livello di oggetto implementata dalla vostra organizzazione determina se gli utenti hanno la facoltà di effettuare tali operazioni su oggetti specifici.

Nel caso aveste la necessità di accedere a oggetti o svolgere attività non previste dalle vostre attuali autorizzazioni, contattate il vostro amministratore di sistema.

Livelli di sicurezza in Campaign

All'interno di Campaign, la sicurezza funziona su due livelli:

- **Funzionale —** Stabilisce quali azioni è consentito eseguire sui tipi di oggetti sulla base dei ruoli a cui l'utente è stato assegnato. È la vostra organizzazione che si occupa di definire i ruoli al momento dell'implementazione e a ciascuno di questi viene associata una serie di autorizzazioni, le quali servono a stabilire quali azioni può compiere un utente appartenente a un determinato ruolo. Ad esempio, qualora un utente fosse assegnato al ruolo denominato "Amministratore", a questi potrà essere riconosciuta l'autorizzazione a effettuare la mappatura o a eliminare tabelle di sistema. Diversamente, tali autorizzazioni potrebbero essere negate a un utente associato al ruolo di "Revisore".
- **Oggetto —** Stabilisce i tipi di oggetti sui quali l'utente può effettuare le azioni consentite. In altre parole, anche se l'utente fosse assegnato a un ruolo avente autorizzazioni generali di modifica sulle campagne, la sicurezza a livello di oggetto per Campaign può essere impostata affinché l'utente non abbia modo di accedere a campagne che si trovino in determinate cartelle. Ad esempio, qualora un utente appartenga all'Unità aziendale A, indipendentemente dai ruoli funzionali che questi ricopre, a tale utente potrà essere negata l'autorizzazione ad accedere a contenuti presenti in cartelle appartenenti all'Unità aziendale B.

Impostazione della pagina iniziale

Se non si desidera che appaia la pagina della dashboard al primo accesso a IBM Unica Marketing, è possibile selezionare una pagina da uno dei prodotti IBM installati come pagina iniziale.

Per impostare la pagina che si sta visualizzando come pagina iniziale, selezionare **Impostazioni > Inizia sulla pagina attuale**. Le pagine disponibili come pagina iniziale sono determinate da ciascun prodotto IBM Unica Marketing e dalle autorizzazioni di cui si dispone in IBM Unica Marketing.

Su una pagina che si sta visualizzando, se è attivata l'opzione **Inizia sulla pagina attuale**, è possibile impostarla come pagina iniziale.

3 Campagne

Informazioni sulle campagne

Le campagne si compongono di uno o più diagrammi di flusso progettati al fine di completare una sequenza di azioni sui dati per l'esecuzione delle campagne. I diagrammi di flusso sono costituiti da processi che si configurano per eseguire le operazioni vere e proprie di manipolazione dei dati, contatti, pianificazione e tracciatura risposte necessarie per la campagna. In effetti, i processi sono il modo in cui si definisce e implementa una campagna.

Per un esempio di diagramma di flusso progettato per una campagna di retention in cui sono stati utilizzati più canali al fine di consegnare un'offerta, si prega di consultare Esempio: Campagna di Retention Multi-Canale.

Preparazione dei dati per le campagne

Per preparare i dati per una campagna occorre, per prima cosa, specificare a Campaign in quali tabelle o file presenti nella propria fonte di dati sono contenute le informazioni relative a clienti e prodotti. Effettuare la mappatura dei dati all'interno di Campaign rende tali dati disponibili ai processi per la manipolazione. Per ulteriori dettagli, si prega di consultare le sezioni sull'amministrazione delle tabelle del database nella *Guida dell'amministratore Campaign*.

Potrebbe inoltre presentarsi la necessità di creare offerte, segmenti strategici e altri oggetti di dati da utilizzare nelle campagne. Per informazioni sulla creazione di oggetti da impiegare nella campagne, vedere Oggetti archiviati.

Progettazione delle campagne

Prima di procedere con la creazione di una campagna, sarebbe opportuno possederne già una bozza su carta e averne già determinato gli obiettivi. Una volta progettata su carta, si passerà all'implementazione della campagna stessa in Campaign, creando una campagna unitamente a uno o più diagrammi di flusso allo scopo di raggiungere gli obiettivi della campagna.

Le campagne si compongono di uno o più diagrammi di flusso. I diagrammi di flusso sono rappresentati da processi interconnessi. I processi combinati in un diagramma di flusso rappresentano il cuore di Campaign, poiché si occupano delle effettive operazioni di manipolazione dei dati, contatti, pianificazione e tracciatura risposte. In ultima analisi, i processi stabiliscono la modalità con la quale una campagna viene definita e implementata.

Esempio: Campagna di Retention Multi-Canale

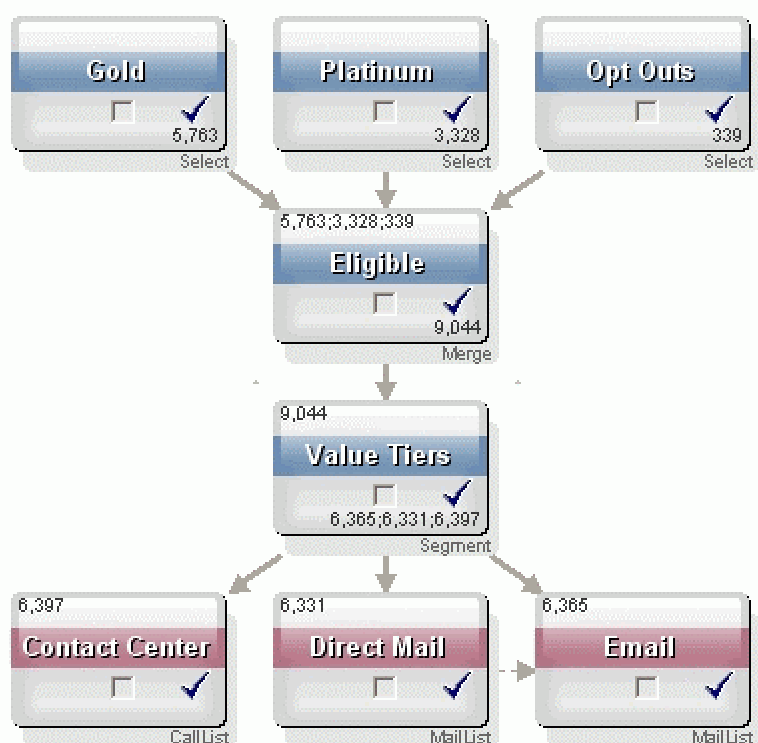
Il seguente esempio mostra una campagna di retention che utilizza più canali al fine di consegnare un'offerta a clienti a rischio di abbandono per logorio.

Sono necessari due diagrammi di flusso: uno per generare l'elenco dei clienti a cui inviare l'offerta (attraverso canali diversi per ciascun segmento) e un altro con obiettivi di tracciatura delle risposte all'offerta e annotazione dei dati di riposta a fini di report e analisi.

Diagramma di flusso di contatto

Il diagramma di flusso di contatto si occupa di selezionare i clienti aventi i requisiti adatti in ciascun valore segmento, per poi produrre elenchi di contatti per un diverso canale in ciascun segmento.

Un esempio di diagramma di flusso per campagna di retention



Nel primo livello del diagramma di flusso, due processi Seleziona si occupano di selezionare i clienti nei segmenti Gold e Platinum, mentre un terzo processo Seleziona contiene l'elenco dei clienti che hanno scelto di essere esclusi dalle comunicazioni di marketing.

Nel secondo livello, un processo Unione combina i clienti Gold e Platinum tralasciando chiunque abbia scelto di non partecipare.

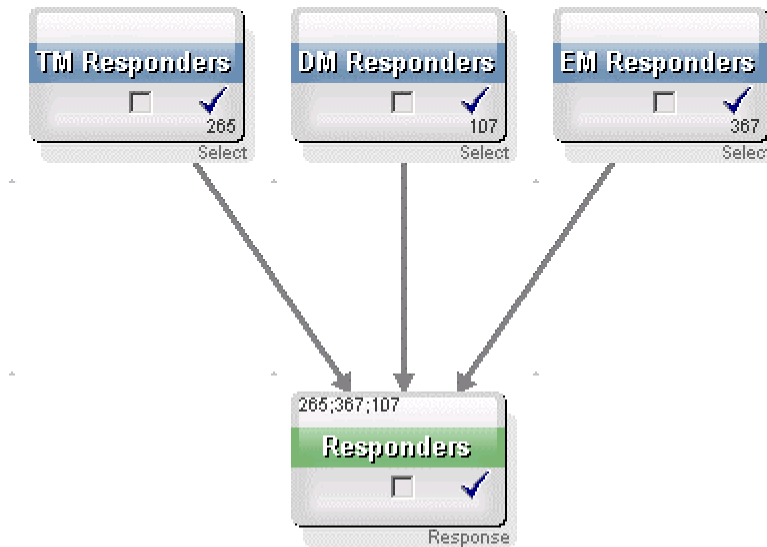
Il terzo livello utilizza un processo Segmento al fine di segmentare tutti i clienti che rispondono ai requisiti in livelli valore sulla base dei loro punteggi.

Infine, i clienti di alto valore sono inseriti in un elenco chiamate per mezzo di un processo Elenco chiamate, allo scopo di essere contattati per telefono riguardo l'offerta. I clienti di valore medio sono inseriti in un elenco posta, per mezzo di un processo Elenco posta, e riceveranno pubblicità diretta per corrispondenza contenente l'offerta. I clienti di valore minimo riceveranno l'offerta tramite posta elettronica.

Diagramma di flusso di risposta

Un secondo diagramma di flusso all'interno di questa medesima campagna si occupa di tenere traccia delle risposte alle offerte telefoniche, effettuate attraverso pubblicità diretta per corrispondenza e tramite posta elettronica raccolte dal call center e dai sistemi di raccolta risposte. Le informazioni relative alle risposte saranno successivamente rese disponibili attraverso i vari report sulle prestazioni in Campaign.

Diagramma di flusso relativo alla tracciatura delle risposte a una campagna di retention



Informazioni sull'accesso alle campagne

Le campagne sono accessibili dalla pagina Tutte le campagne, disponibile dalla voce di menu **Campaign > Campagne**.

Le informazioni visualizzate nella pagina Tutte le campagne dipendono da come è configurato il vostro ambiente Campaign.

- **Ambiente Campaign indipendente**—La pagina Tutte le campagne visualizza tutte le campagne e le cartelle campagne per le quali si dispone almeno dell'accesso in lettura.
- **Ambiente integrato Marketing Operations–Campaign**—Qualora l'accesso alle campagne di eredità sia stato abilitato, la pagina Tutte le campagne visualizza soltanto le campagne di eredità. In caso contrario, la pagina non mostrerà alcuna campagna. Le campagne create con Marketing Operations sono accessibili tramite progetti di tipo campagna.

  Per ulteriori informazioni riguardo le campagne di eredità, vedere Informazioni sulle campagne di eredità. Per informazioni su come configurare Campaign per abilitare l'accesso alle campagne precedenti, consultare la documentazione di installazione.

  Se si desidera accedere ai progetti di tipo campagna creati in Marketing Operations, dalla pagina Tutte le campagne, fare clic sul collegamento corrispondente alla cartella **Progetti di tipo campagna**. Questa cartella permette di accedere alla visualizzazione dei progetti in Marketing Operations. I progetti mostrati dipendono dalla visualizzazione del progetto predefinita impostata in Marketing Operations. Tale configurazione può essere modificata a piacimento affinché vengano mostrati tutti i progetti di tipo campagna.

Per ulteriori informazioni riguardo i progetti di tipo campagna, consultare la guida di *Marketing Operations e la Guida all'integrazione di Campaign*. Per ulteriori informazioni sulla visualizzazione dei progetti, vedere la *Guida dell'utente Marketing Operations*.

La cartella **Progetti Campaign** non può essere eliminata, spostata o copiata.

Operazioni sulle campagne

Questa sezione descrive le attività che è possibile eseguire sulle campagne in Campaign.

Se il vostro ambiente Campaign è integrato con Marketing Operations, è necessario utilizzare i progetti di tipo campagna in Marketing Operations al fine di effettuare operazioni sulle campagne. Se il vostro ambiente Campaign comprende campagne preesistenti create prima che l'integrazione fosse abilitata e Campaign è configurato per accedere a campagne di eredità, fare riferimento alle istruzioni contenute in questa guida per svolgere attività su tali campagne. Per ulteriori informazioni, vedere Integrazione con Marketing Operations.

Per svolgere operazioni sulle campagne sono necessarie le adeguate autorizzazioni. Per informazioni sulle autorizzazioni, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Per creare una campagna

1. Selezionare **Campaign > Campagne**.

   La schermata mostra la pagina Tutte le campagne, nella quale sono visualizzate le cartelle o le campagne nella partizione corrente.

2. Navigare attraverso la struttura di cartelle e aprire la cartella in cui si desidera aggiungere la campagna.
3. Fare clic sull'icona **Aggiungi una campagna**.

   Si aprirà la pagina Nuova campagna.

4. Completare i campi nel Riepilogo campagna.
5. Una volta terminato l'inserimento dei dettagli relativi al Riepilogo campagna, fare clic su **Salva e Termina**.

   La nuova campagna è visualizzata nella pagina Campagne.

Si può anche cliccare su **Salva e aggiungi diagramma di flusso** per iniziare immediatamente a creare diagrammi di flusso per la propria campagna. Tuttavia, è consigliabile associare i segmenti e le offerte appropriate alla campagna prima di procedere con la creazione dei diagrammi di flusso, poiché in questo modo risulterà più semplice selezionare clienti e creare elenchi di contatti nei diagrammi di flusso stessi.

Argomenti correlati

• Riferimento di scheda Riepilogo campagna

Associare segmenti strategici con una campagna

Un segmento strategico è un elenco di ID creato dall'amministratore di sistema (o da un utente avanzato) all'interno di una sessione e reso disponibile a tutte le campagne. Un segmento strategico non presenta differenze rispetto ad altri segmenti (come, ad esempio, quelli creati dal processo Segmento) ad eccezione del fatto che questo è disponibile a livello globale e può essere impiegato in qualsiasi campagna.

Associare un segmento strategico alla propria campagna semplifica la selezione di quel segmento durante la creazione di diagrammi di flusso. L'associazione del relativo segmento strategico alla campagna consente inoltre di beneficiare di maggiori capacità di report all'interno di Campaign.

Per associare un segmento con una campagna

1. Dalla scheda Riepilogo campagna, fare clic sull'icona **Aggiungi/rimuovi segmenti**.

   Viene mostrata la finestra Aggiungi/rimuovi segmenti.

2. Selezionare il segmento che si desidera aggiungere:

   - Fare clic sulle cartelle per navigare tra di esse finché non si individua il segmento da aggiungere;
   - Fare clic su **Visualizzazione ad albero/Visualizzazione ad elenco** per modificare la visualizzazione dell'elenco segmenti. In seguito, navigare fino al segmento che si desidera aggiungere;
   - Fare clic su **Cerca** per visualizzare la scheda Cerca, dove è possibile inserire un nome o una descrizione al fine di individuare il segmento da aggiungere.

3. Selezionare il segmento o i segmenti che si intende aggiungere e fare clic su **>>** per spostarli nell'elenco **Segmenti inclusi**. È possibile selezionare segmenti multipli utilizzando **Shift+Clic** oppure **Ctrl+Clic**.

4. Una volta terminata la selezione dei segmenti, fare clic su **Salva modifiche** per effettuare l'associazione con la campagna.

I segmenti aggiunti vengono elencati nella pagina Riepilogo campagna alla voce **Segmenti Pertinenti**.

Quando si utilizza il processo Seleziona per selezionare clienti nei diagrammi di flusso della campagna, i segmenti associati alla propria campagna sono mostrati in cima all'elenco, per essere individuati più facilmente.

Associare offerte con una campagna

L'associazione di offerte alla propria campagna, al momento della definizione della campagna stessa, rende più agevole la selezione delle offerte quando queste vengono assegnate alle celle nei processi di contatto. La definizione di offerte pertinenti per una campagna dalla scheda Riepilogo campagna è un'associazione "discendente"; quando un'offerta è utilizzata semplicemente in un diagramma di flusso, senza che sia stata prima associata a una campagna, si parla invece di associazione "ascendente".

Per associare un'offerta "discendente" dalla scheda Riepilogo campagna

1. Dalla scheda Riepilogo campagna, fare clic sull'icona **Aggiungi/rimuovi offerte**.

   La schermata mostra la finestra Aggiungi/rimuovi offerte.

2. Selezionare l'offerta che si desidera aggiungere:

   - Fare clic sulle cartelle per navigare tra di esse fino a che non si individua l'offerta che si desidera aggiungere;
   - Fare clic su **Cerca** per visualizzare la scheda Cerca, dove è possibile inserire un nome, una descrizione o un codice al fine di individuare l'offerta da aggiungere.

3. Selezionare l'offerta o le offerte che si intende aggiungere e fare clic su **>>** per spostarle nell'elenco **Offerte incluse**. È possibile selezionare segmenti multipli utilizzando **Shift+Clic** oppure **Ctrl+Clic**.

4. Una volta terminata la selezione delle offerte, fare clic su **Salva modifiche** per effettuare l'associazione con la campagna.

Le offerte aggiunte sono elencate nella scheda Riepilogo campagna alla voce **Offerte pertinenti**. Le offerte appaiono come non selezionabili fino a quando non sono utilizzate in un diagramma di flusso all'interno della campagna.

La sezione Offerte pertinenti della scheda Riepilogo campagna mostra un elenco di tutte le offerte associate a una campagna. Le offerte associate di tipo "discendente" appaiono visibilmente diverse rispetto a quelle associate di tipo "ascendente": un asterisco posto vicino al nome di un'offerta indica che questa è stata associata a una campagna utilizzando il metodo "discendente". Le offerte utilizzate direttamente in un diagramma di flusso che non siano state definite come "discendenti" sono visualizzate senza asterisco. Diversamente, le offerte definite come "discendenti", ma non ancora utilizzate in un diagramma di flusso, appaiono non selezionabili fino a quando non sono utilizzate in un diagramma di flusso all'interno della campagna.

Quando si utilizza un processo di contatto per creare un elenco di contatti all'interno del diagramma di flusso della propria campagna, ogni offerta impostata come "discendente" sarà mostrata in cima all'elenco, rendendone più agevole l'individuazione e la selezione per assegnarla a una o più celle target.

Per visualizzare una campagna

1. Selezionare **Campaign > Campagne**.

   La schermata mostra la pagina Tutte le campagne, dove sono visualizzate le cartella o campagne nella partizione corrente.

2. Portarsi nella cartella contenente la campagna che si intende visualizzare.
3. Fare clic sul nome della campagna che si intende visualizzare al fine di aprirne la scheda di Riepilogo.

   OPPURE

4. Fare clic sull'icona **Visualizza scheda** posta vicino al nome della campagna che si desidera visualizzare.

   Vengono dunque mostrate le opzioni corrispondenti alle schede **Riepilogo**, **Celle di destinazione** e **Analisi** (in cima alla visualizzazione della Campagna o attraverso un menu contestuale). Inoltre, viene mostrata un'opzione per visualizzare gli eventuali diagrammi di flusso della campagna.

5. Fare clic sulla scheda corrispondente alla campagna che si intende visualizzare.

   La campagna si aprirà alla scheda selezionata.

Per navigare su un Marketing Operations progetto a partire da una campagna di eredità collegata

1. Selezionare **Campaign > Campagne**.

   Viene mostrata la pagina Tutte le campagne, dove sono visualizzate le cartelle o le campagne nella partizione corrente. La schermata mostra soltanto un elenco delle campagne di eredità.

   Per visualizzare campagne create con integrazione Marketing Operations–Campaign abilitata, fare clic sulla cartella **Progetti di tipo campagna**. Qualora non ci sia alcuna campagna di eredità, oppure tali campagne non siano state abilitate in questa visualizzazione, la pagina apparirà sempre vuota.

2. Fare clic sul nome della campagna di eredità precedentemente collegata a un progetto in Affinium Plan.

   La campagna viene dunque aperta in corrispondenza della scheda **Riepilogo**.

3. Fare clic sul nome del progetto visualizzato nel campo **Progetto correlato**.

   Marketing Operations viene dunque aperto, mostrando la scheda **Riepilogo** corrispondente al progetto collegato.

4. Per ritornare a Campaign, fare clic sul nome del progetto dal campo (**Campagna correlata (Codice))** in Marketing Operations.

Per modificare i dettagli del Riepilogo di una campagna

1. Dalla pagina Campagne, fare clic sul nome della campagna per la quale si desidera modificare i dettagli di riepilogo.

   Vi è inoltre la possibilità di fare clic sull'icona **Modifica una scheda** e selezionare Riepilogo dal menu contestuale per accedere al Riepilogo della campagna direttamente in modalità Modifica.

   La campagna viene dunque aperta in corrispondenza della scheda **Riepilogo**.
2. Fare clic sull'icona **Modifica Riepilogo**.
3. Effettuare le modifiche desiderate nella scheda **Riepilogo**.

   I nomi delle campagne hanno specifiche restrizioni riguardanti i caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.
4. Quando si è terminato di effettuare modifiche, fare clic su **Salva e termina**.

   Le modifiche sono state salvate e la campagna verrà chiusa.

Informazioni sull'esecuzione delle campagne

Una campagna viene eseguita attraverso l'esecuzione di uno o più diagrammi di flusso all'interno di essa. Per essere in grado di eseguire un diagramma di flusso, è necessario che tutti i processi in quel diagramma siano configurati correttamente. I processi del diagramma di flusso non configurati sono visualizzati in grigio, mentre i processi configurati con successo sono mostrati a colori.

È possibile effettuare un'esecuzione di prova del diagramma di flusso, affinché questo venga eseguito senza scrivere output nelle tabelle di sistema.

Argomenti correlati

- Modifica di diagrammi di flusso
- Convalida di diagrammi di flusso
- Esecuzione di test dei diagrammi di flusso
- Esecuzione di diagrammi di flusso

Per stampare una campagna

È possibile stampare qualsiasi pagina all'interno di una campagna utilizzando l'icona **Stampa la voce**.

1. Selezionare la scheda campagna che si intende stampare.

La scheda selezionata viene dunque aperta.

2. Fare clic sull'icona **Stampa la voce**.

   Si apre una nuova finestra che visualizza una versione stampabile della pagina corrente.

3. Fare clic su **Stampa**.

   Viene visualizzata la finestra Stampa, dalla quale è possibile impostare le opzioni di stampa.

4. Dalla finestra Stampa, fare clic su **Stampa**.

   La pagina è in stampa.

Per spostare una campagna

È possibile organizzare le campagne spostandole da una cartella all'altra.

Se qualcuno sta modificando un diagramma di flusso all'interno della campagna che si intende spostare, l'intero diagramma di flusso potrebbe andare perduto al termine dello spostamento. Quando si sposta una campagna, si deve essere certi che nessun diagramma di flusso sia aperto per modifiche all'interno della campagna.

1. Dalla pagina Campagne, selezionare la casella di controllo accanto alla campagna che si vuole spostare. Si possono selezionare più campagne per spostarle contemporaneamente nella stesso percorso.
2. Fare clic sull'icona **Sposta**.

   Si aprirà la finestra Sposta elementi in.

3. Fare clic sulla cartella nella quale si vuole spostare la campagna.

   Navigare attraverso l'elenco cliccando il simbolo **+** accanto alla cartella per aprirla.

4. Fare clic su **Accetta questo percorso**.

   Si può anche fare doppio clic su una cartella per selezionare e accettare il percorso in un unico passaggio.

La campagna verrà spostata nella cartella di destinazione.

Informazioni sull'eliminazione delle campagne

Quando si elimina una campagna, la campagna e tutti i file di diagrammi di flusso vengono eliminati. Se vi sono porzioni della campagna che devono essere archiviate per essere poi riutilizzate, è possibile salvarle come oggetto archiviato. Per ulteriori informazioni, vedere Informazioni sugli oggetti archiviati.

Se si elimina una campagna con un registro storico dei contatti o delle risposte associato ad essa, un messaggio avverte che tutti i record relativi allo storico dei contatti o delle risposte saranno eliminati. Non eliminare la campagna se si ha la necessità di mantenere lo storico contatti e risposte corrispondente.

Per eliminare una campagna

1. Nella pagina Campagne, portarsi sulla campagna che si desidera eliminare.
2. Selezionare la casella di controllo accanto alla campagna da eliminare. Si possono selezionare più campagne da eliminare contemporaneamente.
3. Fare clic sull'icona **Elimina selezionati**.

   Se si elimina una campagna con registro storico dei contatti o delle risposte associato ad essa, un messaggio avverte che tutti i record relativi allo storico dei contatti o delle risposte saranno eliminati. Se si ha la necessità di conservare lo storico contatti e risposte corrispondente, fare clic su **Annulla**.

4. Fare clic su **OK** dalla finestra di conferma.

La campagna selezionata è ora eliminata.

È inoltre possibile eliminare una campagna mentre questa viene visualizzata facendo clic sull'icona **Elimina**.

Analizzare i risultati della campagna

Una volta eseguita una campagna, è possibile misurarne i risultati e utilizzarli al fine di perfezionare la propria strategia. Campaign analizza una varietà di informazioni riguardanti le vostre campagne, tra cui risposte effettive, frequenza di risposta, ricavo e profitto per risponditore. Sulla base di tali informazioni, Campaign è in grado di calcolare il ricavo totale, incrementale e il profitto, oltre al ROI complessivo.

Campaign offre svariate tipologie di report al fine di assistervi nella raccolta e analisi delle informazioni sulle vostre campagne. Per informazioni su come lavorare con i report, vedere Utilizzare i report in Campaign.

Organizzare le campagne

Si possono organizzare le campagne creando una cartella o serie di cartelle. In seguito sarà possibile spostare campagne da una cartella all'altra all'interno della struttura di cartelle che è stata creata. Si possono aggiungere, spostare ed eliminare cartelle per organizzare le proprie campagne. Inoltre è possibile modificare il nome e la descrizione di una cartella.

Per aggiungere una cartella campagna

1. Selezionare **Campaign > Campagne**.

   Viene mostrata la pagina Tutte le campagne, dove sono visualizzate le cartelle o le campagne nella partizione corrente.

2. Portarsi sulla cartella a cui si desidera aggiungere una sottocartella e fare clic su **Aggiungi una sottocartella**, o semplicemente fare clic su **Aggiungi una sottocartella** per aggiungere una cartella nel livello superiore.

   Si aprirà la pagina Aggiungi una sottocartella.

3. Inserire un nome, la politica di sicurezza e la descrizione della cartella.

   I nomi delle cartelle hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali

4. Fare clic su **Salva modifiche**.

Si viene dunque reindirizzati alla pagina Tutte le campagne. La cartella o sottocartella appena creata viene visualizzata.

Per modificare il nome e la descrizione di una cartella campagna

1. Selezionare **Campaign > Campagne**.

   Viene mostrata la pagina Tutte le campagne, dove sono visualizzate le cartelle o le campagne nella partizione corrente.

2. Fare clic sulla cartella che si vuole rinominare.

3. Fare clic su **Rinomina**.

   Si aprirà la pagina Rinomina una sottocartella.

4. Modificare il nome e la descrizione della cartella.

   I nomi cartelle hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali

5. Fare clic su **Salva modifiche**.

Si viene dunque reindirizzati alla pagina Tutte le campagne La cartella o sottocartella è stata rinominata.

Per spostare una cartella campagna

1. Selezionare **Campaign > Campagne**.

   Viene mostrata la pagina Tutte le campagne, dove sono visualizzate le cartelle o le campagne nella partizione corrente.

2. Portarsi sulla cartella contenente la sottocartella che si vuole spostare.
3. Selezionare la casella di controllo accanto alla cartella che si vuole spostare. Si possono selezionare più cartelle per spostarle contemporaneamente nello stesso percorso.
4. Fare clic sull'icona **Sposta**.

   Si aprirà la finestra Sposta elementi in.
5. Fare clic sulla cartella nella quale si vuole spostare la sottocartella.

   Navigare attraverso l'elenco cliccando il simbolo **+** accanto alla cartella per aprirla.
6. Fare clic su **Accetta questo percorso**.

   Si può anche fare doppio clic su una cartella per selezionare e accettare il percorso in un unico passaggio.

La sottocartella e tutto il suo contenuto verranno spostati nella cartella di destinazione.

Per eliminare una cartella campagna

È necessario spostare o eliminare i contenuti di una cartella prima di procedere con l'eliminazione.

Se si dispone delle autorizzazioni richieste per eliminare una cartella, Campaign consente anche di eliminare qualsiasi sottocartella in essa contenuta.

1. Selezionare **Campaign > Campagne**.

   Viene mostrata la pagina Tutte le campagne, dove sono visualizzate le cartelle o le campagne nella partizione corrente.
2. Portarsi sulla cartella contenente la sottocartella che si vuole eliminare.
3. Selezionare la casella di controllo accanto alla cartella che si vuole eliminare. Si possono selezionare più cartelle per eliminarle contemporaneamente.
4. Fare clic su **Elimina selezionati**.
5. Fare clic su **OK** nella finestra di conferma.

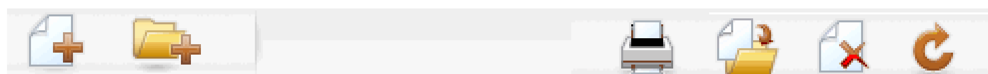
La cartella e tutte le sottocartelle vuote saranno eliminate.

Riferimento delle campagne

Questa sezione descrive i campi e le icone dell'interfaccia Campaign per effettuare operazioni sulle campagne.

Icone presenti nella pagina Tutte le campagne

La pagina Tutte le campagne utilizza le seguenti icone.



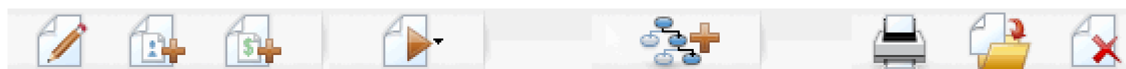
Le icone sono descritte nella tabella seguente, procedendo da sinistra a destra.

Molte delle icone dell'interfaccia di Campaign sono associate a funzioni che richiedono autorizzazioni. Per ulteriori informazioni, consultare la *Marketing Platform Guida dell'Amministratore*.

Nome Icona	Descrizione
Aggiungi una campagna	Fare clic per aggiungere una nuova campagna. Questa icona non viene visualizzata qualora l'utente non possieda le adeguate autorizzazioni o qualora l'integrazione Marketing Operations–Campaign sia abilitata. Per ulteriori informazioni riguardo la creazione di progetti di tipo campagna in Marketing Operations, consultare la *Guida all'Integrazione Marketing Operations–Campaign*.
Aggiungi una sottocartella	Fare clic per aggiungere una nuova sottocartella campagna.
Stampa quest'elemento	Stampa la pagina.
Sposta	Selezionare una o più campagne o sottocartelle campagne facendo clic sulla casella di controllo accanto a ogni elemento, poi fare clic su quest'icona per specificare una nuovo percorso per l'elemento o gli elementi selezionati.
Elimina selezionati	Selezionare una o più campagne o sottocartelle campagne facendo clic sulla casella di controllo accanto a ogni elemento, poi fare clic su questa icona per l'elemento o gli elementi selezionati.
Ricarica campagne	Fare clic su questa icona per aggiornare l'elenco delle campagne elencate nella pagina.

Icone presenti nella scheda Riepilogo campagna

La scheda Riepilogo campagna utilizza le seguenti icone.



Le icone sono descritte nella tabella seguente, procedendo da sinistra a destra.

Molte delle icone dell'interfaccia sono associate a funzioni che richiedono autorizzazioni. Per ulteriori informazioni, consultare la *Guida dell'amministratore Marketing Platform*. Le icone seguenti non sono visualizzate senza le adeguate autorizzazioni: **Modifica riepilogo**, **Aggiungi/rimuovi segmenti**, **Aggiungi/rimuovi offerte**, **Aggiungi un diagramma di flusso**, **Sposta campagna** e **Elimina campagna**.

Nome icona	Descrizione
Modifica riepilogo	Fare clic su questa icona per modificare il riepilogo campagna.
Aggiungi/rimuovi segmenti	Fare clic su questa icona per modificare i segmenti strategici associati alla campagna corrente.
Aggiungi/rimuovi offerte	Fare clic su questa icona per modificare le offerte associate alla campagna corrente.
Esegui	Fare clic su questa icona per accedere al menu **Esegui**, dove è possibile selezionare **Esegui tutto** al fine di eseguire tutti i diagrammi di flusso presenti nella campagna.
Aggiungi un diagramma di flusso	Fare clic su questa icona per aggiungere un diagramma di flusso alla campagna.
Stampa la voce	Fare clic su questa icona per stampare il riepilogo campagna.
Sposta campagna	Fare clic su quest'icona per specificare un nuovo percorso nel quale spostare la campagna.
Elimina campagna	Fare clic su questa icona per eliminare la campagna.

Riferimento di scheda Riepilogo campagna

La tabella seguente descrive i campi presenti nella scheda di Riepilogo campagna:

Campo	Descrizione
Politica di sicurezza	Politica di sicurezza che si applica alla campagna.
Descrizione	Descrizione della campagna corrente. Tale descrizione è visualizzata sotto il nome della campagna nella pagina Tutte le campagne.
Obiettivo	Obiettivo della Campagna corrente.

Campo	Descrizione
Codice campagna	Identificatore univoco per la campagna che rispetta un formato specifico. Campaign genera automaticamente un codice campagna univoco per ciascuna nuova campagna, secondo il formato predefinito o il formato personalizzato definito dalla vostra società. È possibile modificare tale codice o fare clic su **Rigenera codice** al fine di generare un nuovo codice. Tenere presente che, se si sceglie di modificare il codice campagna, Campaign non sarà più in grado di assicurare l'univocità dei codici campagna. Per questo motivo, se si sta svolgendo attività di rilevamento risposte, una procedura ottimale sarebbe quella di evitare l'utilizzo di codici modificabili (ad es. codici campagna) come codici di rilevamento. In alternativa, utilizzate i -codici di trattamento generati da Campaign, che non possono essere modificati manualmente e la cui univocità è garantita.
Date di decorrenza/scadenza	Date che indicano la decorrenza di una campagna. La data può essere sia inserita manualmente, sia facendo clic sull'icona calendario e utilizzando le frecce avanti e indietro per selezionare la data.
Iniziativa/e	Iniziativa in cui rientra la campagna. L'elenco delle iniziative disponibili è creato dal vostro amministratore di sistema.
Proprietario	Questo campo non modificabile visualizza il nome utente della persona che ha creato la campagna.

Se il vostro amministratore di sistema ha creato ulteriori attributi della campagna personalizzati utilizzati dalla vostra società, questi sono visualizzati in fondo alla pagina.

4 Diagrammi di flusso

Informazioni sui diagrammi di flusso

È possibile utilizzare i diagrammi di flusso per eseguire una sequenza di azioni sui dati per la logica della campagna. Le campagne sono costituite da uno o più diagrammi di flusso. I diagrammi di flusso sono costituiti da processi, che si configurano per eseguire la manipolazione dei dati, la creazione dell'elenco dei contatti o il monitoraggio di contatti e risposte necessario per la campagna. In effetti, i processi sono il modo in cui si definisce e implementa una campagna.

Per utilizzare i diagrammi di flusso sono necessarie le adeguate autorizzazioni. Per informazioni sulle autorizzazioni, consultare la Guida dell'amministratore *IBM Unica Campaign*.

Creazione di diagrammi di flusso

È possibile aggiungere un nuovo diagramma di flusso alla campagna selezionandone uno nuovo o copiando uno esistente.

La copia di un diagramma di flusso esistente può consentire di risparmiare tempo in quanto si può iniziare con un diagramma di flusso completato e modificarlo in base alle esigenze.

Per facilitare la costruzione di diagrammi di flusso, è possibile utilizzare modelli di diagramma di flusso preconfigurati per creare rapidamente la logica comune di campagna o sequenze della casella di processo. È inoltre possibile salvare o riutilizzare altri oggetti quali query, cataloghi delle tabelle, trigger, macro personalizzate, variabili dell'utente e definizioni di campi derivati.

Considerazioni sulla progettazione di diagrammi di flusso

È necessario essere a conoscenza delle seguenti considerazioni durante la creazione di diagrammi di flusso.

- **Evitare dipendenze cicliche.** Fare attenzione a non creare dipendenze cicliche tra i processi. Ad esempio, il diagramma di flusso ha un processo Seleziona che fornisce l'input ad un processo Crea Seg. Se si sceglie come input nel processo Seleziona un segmento che verrà creato dallo stesso processo Crea Seg cui il processo Seleziona fornisce l'output, si sarà creata una dipendenza ciclica. Questa situazione può provocare un errore quando si cerca di eseguire il processo.
- **Applicare soppressioni totali.** Se l'organizzazione usa la funzione di soppressione totale, un particolare set di ID potrebbe essere automaticamente escluso dall'uso in celle target e campagne.

Per creare un nuovo diagramma di flusso

Se si crea un diagramma di flusso interattivo, consultare la documentazione Interact per informazioni.

1. Nella campagna o sessione cui si desidera aggiungere un diagramma di flusso, fare clic sull'icona **Aggiungi un diagramma di flusso**.

   Appare la pagina Proprietà del diagramma di flusso.

2. Inserire un nome e una descrizione per il diagramma di flusso.

   I nomi del diagramma di flusso hanno una specifica restrizione dei caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.

   Su **Tipo di diagramma di flusso**, **Diagramma di flusso lotto standard** è l'unica opzione, a meno che non si sia un utente dotato di licenza Interact. Se si è installata una versione con licenza di Interact, è inoltre possibile selezionare Diagramma di flusso interattivo.

3. Fare clic su **Salva e modifica diagramma di flusso**.

   La pagina Diagramma di flusso visualizza la paletta di processo e uno spazio di lavoro del diagramma di flusso vuoto.

4. Aggiungere processi al diagramma di flusso.

Un diagramma di flusso inizia in genere con uno o più processi Seleziona o Destinatari per definire i clienti o altri oggetti di operazioni commerciali con cui lavorare.

Assicurarsi di fare clic frequentemente su **Salva** mentre si aggiungono o configurazioni i processi nel diagramma di flusso.

5. Fare clic su **Salva** o **Salva ed Esci** al termine della creazione del diagramma di flusso.

Argomenti correlati

- Informazioni sui caratteri speciali

Copia di diagrammi di flusso

La copia di un diagramma di flusso esistente da aggiungere ad una campagna può consentire di risparmiare tempo in quanto si può iniziare con un diagramma di flusso completato e modificarlo in base alle esigenze.

Se il diagramma di flusso copiato comprende processi di contatto (Elenco mail o Elenco chiamate) con celle target collegate a celle target definite nel relativo foglio di lavoro, i nuovi codici di cella verranno generati per le celle presenti nella nuova copia del diagramma di flusso in modo da evitare la duplicazione dei codici di cella. Se le celle target sono state definite "dal basso verso l'alto", ovvero dal diagramma di flusso e se l'opzione **Genera automaticamente codice di cella** nel processo di contatto è disattivata, i nuovi codici di cella NON vengono generati quando si incolla il diagramma di flusso copiato.

Quando si copia un diagramma di flusso esistente, se la logica del diagramma di flusso adopera campi derivati che fanno riferimento a codici di cella del diagramma di flusso precedente, la logica viene interrotta nel nuovo diagramma di flusso.

Le impostazioni di configurazione del processo vengono copiate sul nuovo diagramma di flusso. Tuttavia, tutti i file o le tabelle temporanee creati a seguito dell'esecuzione del diagramma di flusso originale non vengono copiati sul nuovo diagramma di flusso.

Per copiare un diagramma di flusso

1. Visualizzare il diagramma di flusso che si desidera copiare.

   Ad esempio, è possibile fare clic sulla scheda del diagramma di flusso durante la visualizzazione della relativa campagna.

2. Fare clic sull'icona **Copia**.

   Appare la finestra Duplica diagramma di flusso.

3. Selezionare la campagna in cui si desidera copiare il diagramma di flusso.

Navigare attraverso l'elenco facendo clic sul simbolo **+** accanto alla cartella per espanderla.

4. Fare clic su **Accetta questo percorso**.

> Si può anche fare doppio clic su una cartella per selezionare e accettare la posizione in un unico passaggio.

Il diagramma di flusso viene spostato sulla campagna selezionata.

Argomenti correlati

- Visualizzazione di diagrammi di flusso

Visualizzazione di diagrammi di flusso

Se si dispone di autorizzazioni di visualizzazione per un diagramma di flusso, è possibile aprirlo in modalità Sola lettura per la visualizzazione al fine di visualizzare la struttura del diagramma di flusso, senza aprire le finestre di dialogo della configurazione del processo o apportare alcuna modifica. In modalità Sola lettura, è possibile visualizzare i processi e le connessioni tra i processi per vedere rapidamente lo scopo del diagramma di flusso.

Quando si apre il diagramma di flusso per la visualizzazione, è possibile ridurlo per vedere tutti i processi o ingrandirlo per vedere da vicino solo una parte del diagramma di flusso.

Per vedere ulteriori dettagli del diagramma di flusso, ad esempio la modalità di configurazione dei processi nel diagramma di flusso, è necessario aprire il diagramma di flusso per la revisione o la modifica.

Per visualizzare un diagramma di flusso

È possibile visualizzare un diagramma di flusso in tre modi:

- Nella pagina Campagne, fare clic sull'icona **Visualizza una scheda** accanto alla campagna e selezionare il diagramma di flusso che si desidera visualizzare dal menu contestuale.
- Aprire la scheda del diagramma di flusso direttamente dalla campagna.
- Aprire la scheda Analisi della campagna, quindi fare clic sul nome del diagramma di flusso dall'elenco dei diagrammi.

Per ingrandire e ridurre

Fare clic sulle icone **Zoom avanti** e **Zoom indietro**.

Revisione di diagrammi di flusso

Se si dispone delle autorizzazioni di revisione (e non di autorizzazioni di modifica) per i diagrammi di flusso, è possibile aprirli in modalità Verifica per visualizzare le configurazioni del processo e modificare il diagramma di flusso, senza salvare alcuna modifica o eseguire la produzione di diagrammi di flusso o alcuno dei relativi processi. Ciò consente di verificare in modo sicuro i contenuti di un diagramma di flusso o copiare e riutilizzare i processi contenuti in un diagramma di flusso senza timore di modificare inavvertitamente il diagramma di flusso.

Le esecuzioni di prova possono scrivere output ed eseguire trigger. Inoltre, anche in modalità Verifica, se si dispone delle adeguate autorizzazioni, è possibile modificare macro personalizzate e trigger nel diagramma di flusso e, pertanto, potrebbe cambiare il diagramma di flusso.

Le altre azioni che si possono eseguire in modalità Verifica sono:

- esecuzioni di prova, se si dispone delle adeguate autorizzazioni.
- salvare processi o il diagramma di flusso sottoposti a revisione come modello.

In modalità Verifica, l'opzione di salvataggio automatico del diagramma di flusso è disattivata e non può essere attivata. Per salvare le modifiche ad un diagramma di flusso, è necessario disporre di autorizzazioni di modifica.

Per analizzare i processi in un diagramma di flusso

Aprire un diagramma di flusso in modalità Verifica allo stesso modo in cui lo si apre in modalità Modifica. Le impostazioni delle autorizzazioni consentono automaticamente la possibilità di accesso ai diagrammi di flusso solo in modalità Verifica se non si dispone di autorizzazioni di modifica.

È possibile aprire un diagramma di flusso per la revisione in vari modi:

- Nella pagina Campagne, fare clic sull'icona **Modifica una scheda** accanto alla campagna e selezionare il diagramma di flusso che si desidera analizzare dal menu contestuale.
- Aprire la campagna, quindi fare clic sulla scheda del diagramma di flusso. Nella pagina del diagramma di flusso, fare clic sull'icona **Modifica**.

  È inoltre possibile premere **Ctrl** e fare clic sulla scheda del diagramma di flusso per aprire il diagramma di flusso direttamente in modalità Verifica.
- Aprire la scheda **Analisi** della campagna, fare clic sul collegamento al diagramma di flusso che si desidera analizzare, quindi fare clic sull'icona **Modifica**.

  Nella scheda Analisi, è inoltre possibile premere **Ctrl** e fare clic sul collegamento del diagramma di flusso per aprire il diagramma di flusso direttamente in modalità Verifica.

Quando si accede ad un diagramma di flusso in modalità Verifica, appare un messaggio ad indicare che il diagramma di flusso è in modalità Verifica e che tutte le modifiche apportate non verranno salvate. Sull'intestazione di pagina è indicato "In corso di verifica" ed è visibile solo l'opzione **Annulla**.

Modifica di diagrammi di flusso

È possibile modificare un diagramma di flusso per aggiungere o rimuovere processi oppure per configurarli. Inoltre è possibile modificare il nome e la descrizione del diagramma di flusso.

Se si cerca di modificare un diagramma di flusso già modificato da altri, Campaign avvisa che il diagramma di flusso è stato aperto da un altro utente. Se si continua ad aprire il diagramma di flusso, le modifiche apportate dall'altro utente andranno immediatamente e permanentemente perdute. Per evitare la perdita del lavoro, non continuare ad aprire il diagramma di flusso senza aver prima consultato l'altro utente.

Per aprire un diagramma di flusso per la modifica

È possibile aprire un diagramma di flusso per la modifica in vari modi:

- Nella pagina Campagne, fare clic sull'icona **Modifica una scheda** accanto alla campagna e selezionare il diagramma di flusso dal menu contestuale.
- Aprire la campagna, quindi fare clic sulla scheda del diagramma di flusso. Nella pagina del diagramma di flusso, fare clic sull'icona **Modifica**.

  È inoltre possibile premere **Ctrl** e fare clic sull'icona del diagramma di flusso per aprire il diagramma di flusso direttamente in modalità **Modifica**.
- Aprire la scheda **Analisi** della campagna, fare clic sul collegamento al diagramma di flusso che si desidera modificare, quindi fare clic sull'icona **Modifica**.

  È inoltre possibile premere **Ctrl** e fare clic sul nome del diagramma di flusso per aprire il diagramma di flusso direttamente in modalità **Modifica**.

Per modificare le proprietà di un diagramma di flusso

1. Aprire il diagramma di flusso per la modifica.
2. Fare clic sull'icona **Proprietà** nella barra degli strumenti Diagramma di flusso.

   Appare la pagina Modifica le proprietà del diagramma di flusso.
3. Modificare il nome o la descrizione del diagramma di flusso.

I nomi dei diagrammi di flusso hanno delle specifiche restrizioni di caratteri. Consultare Informazioni sui caratteri speciali.

4. Fare clic su **Salva modifiche**.

   I dettagli modificati del diagramma di flusso verranno salvati.

Convalida di diagrammi di flusso

È possibile verificare la validità di un diagramma di flusso in qualsiasi momento (eccetto nei casi in cui il diagramma di flusso sia in esecuzione) utilizzando la funzione **Convalida diagramma di flusso**. Non è necessario salvare un diagramma di flusso per eseguire la convalida.

La convalida consente di eseguire le seguenti verifiche su un diagramma di flusso:

- che i processi all'interno del diagramma di flusso siano configurati.
- che i codici di cella siano univoci all'interno del diagramma di flusso, solo se il parametro di configurazione AllowDuplicateCellCodes è impostato su **No**. Se questo parametro è impostato su **Sì**, è consentita la duplicazione di codici di cella all'interno del diagramma di flusso.
- che i nomi di cella siano univoci all'interno del diagramma di flusso.
- che le offerte e gli elenchi di offerte cui fanno riferimento i processi di contatto siano validi (ovvero, che non siano stato ritirati o eliminati). Gli elenchi di offerte cui si fa riferimento, ma che sono vuoti, non generano un errore ma solo un avviso.
- che le celle collegate ad una voce top-down dal foglio di lavoro della cella target continuino ad essere connesse.

Lo strumento di convalida riporta il primo errore rilevato nel diagramma di flusso. Potrebbe essere necessario eseguire varie volte in successione lo strumento di convalida (una volta corretto ciascun errore visualizzato) per garantire la correzione di tutti gli errori rilevati.

La procedura ottimale è quella di eseguire la convalida sui diagrammi di flusso prima di eseguire la produzione, in particolare se si eseguiranno diagrammi di flusso in modalità batch o non si effettuerà il monitoraggio attivo dell'esecuzione.

Per convalidare un diagramma di flusso

1. Su una pagina del diagramma di flusso in modalità **Modifica** , fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Convalida diagramma di flusso**.

   Campaign controlla il diagramma di flusso.

2. In caso di errore nel diagramma di flusso, appare una finestra di messaggio che visualizza il primo errore rilevato. Una volta corretto ciascun errore ed eseguito di nuovo lo strumento di convalida, vengono visualizzati gli errori restanti.

Esecuzione di test dei diagrammi di flusso

È possibile effettuare un'esecuzione di prova su un diagramma di flusso o ramo, se non si desidera generare dati o aggiornare tabelle o file. Tuttavia, i trigger si eseguono al termine delle esecuzioni di prova e di produzione.

Quando si eseguono test su processi, rami o diagrammi di flusso, si applica la soppressione totale.

La procedura ottimale è quella di effettuare esecuzioni di prova su processi e rami mentre si creano diagrammi di flusso, in modo da correggere gli errori man mano che si verificano. Ricordarsi inoltre di salvare ciascun diagramma di flusso prima di eseguirlo o sottoporlo a test.

Per eseguire il test di un diagramma di flusso

1. Su una pagina del diagramma di flusso in modalità **Modifica** , fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Diagramma di flusso per esecuzione test**.

   Il diagramma di flusso viene eseguito in modalità di prova. I dati non vengono scritti su alcuna tabella.

   Ciascun processo visualizza un segno di spunta blu in caso di riuscita dell'esecuzione. In caso di errori, il processo visualizza una "X" rossa.

2. Fare clic su **Salva ed Esci** per salvare il diagramma di flusso.

   È inoltre possibile fare clic su **Salva** per salvare il diagramma di flusso e lasciarlo aperto per la modifica.

   Se si fa clic su **Salva ed Esci** prima che il diagramma di flusso abbia terminato l'esecuzione, il diagramma di flusso continua l'esecuzione e il salvataggio viene effettuato al termine. Se un utente apre di nuovo il diagramma di flusso mentre si trova in esecuzione, le modifiche apportate al diagramma di flusso andranno perdute. Per questo motivo, salvare sempre un diagramma di flusso prima di eseguirlo.

   Per sospendere l'esecuzione, fare clic con il pulsante destro del mouse sulla casella di processo e selezionare **Esegui > Sospendi**. Per arrestare l'esecuzione, fare clic con il pulsante destro del mouse sulla casella di processo e selezionare **Esegui > Arresta**.

3. Fare clic sulla scheda **Analisi** nella barra degli strumenti Campaign e visualizzare il report **Riepilogo stato del diagramma di flusso della campagna** per determinare la presenza di eventuali errori durante l'esecuzione del diagramma di flusso.

Per eseguire il test di un ramo del diagramma di flusso

1. Su una pagina del diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic su un processo nel ramo di cui si desidera eseguire il test.

2. Fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Ramo selezionato per l'esecuzione di test**.

Il diagramma di flusso si esegue in modalità di prova. I dati non vengono scritti su alcuna tabella.

Ciascun processo visualizza un segno di spunta blu in caso di riuscita dell'esecuzione. In caso di errori, il processo visualizza una "X" rossa.

Argomenti correlati

- Informazioni sulla correzione di errori dei tempi di esecuzione

Esecuzione di diagrammi di flusso

È possibile scegliere di eseguire un intero diagramma di flusso, un ramo o un processo individuale nel diagramma di flusso. Per ottenere i migliori risultati, effettuare esecuzioni di prova mentre si creano diagrammi di flusso, in modo da correggere gli errori man mano che si verificano e assicurarsi di salvare ciascun diagramma di flusso prima di effettuare il test o eseguirlo.

Per i diagrammi di flusso contenenti processi di contatto, ciascuna esecuzione di produzione di un diagramma di flusso è in grado di generare una cronologia dei contatti una sola volta. Per generare vari contatti dallo stesso elenco di ID, effettuare un'istantanea dell'elenco di ID e leggere dall'elenco per ciascuna esecuzione di diagrammi di flusso.

Gli utenti con privilegi di amministrazione possono accedere alla pagina Monitoraggio, che visualizza tutti i diagrammi di flusso in esecuzione e il relativo stato, garantendo la sospensione, la ripresa o l'arresto delle esecuzioni di diagrammi di flusso.

Per eseguire un diagramma di flusso

1. Se si sta visualizzando un diagramma di flusso, è possibile eseguirlo facendo clic sull'icona **Esegui** e selezionando **Esegui**.

   Se si sta modificando un diagramma di flusso, fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Salva ed esegui diagramma di flusso**.

2. Se il diagramma di flusso è già stato eseguito, fare clic su **OK** nella finestra di conferma.

   I dati dell'esecuzione vengono salvati nelle adeguate tabelle di sistema. Ciascun processo visualizza un segno di spunta blu in caso di riuscita dell'esecuzione. In caso di errori, il processo visualizza una "X" rossa.

3. Fare clic su **Salva ed Esci** per salvare il diagramma di flusso.

   È inoltre possibile fare clic su **Salva** per salvare il diagramma di flusso e lasciarlo aperto per la modifica.

È necessario salvare il diagramma di flusso dopo l'esecuzione per visualizzare i risultati dell'esecuzione nei report. Una volta salvato il diagramma di flusso, i risultati delle esecuzioni ripetute sono immediatamente disponibili.

Se si fa clic su **Salva ed esci** prima che il diagramma di flusso abbia terminato l'esecuzione, il diagramma di flusso continua l'esecuzione e il salvataggio viene effettuato al termine.

4. Fare clic sulla scheda **Analisi** nella barra degli strumenti Campaign e visualizzare il report **Campaign Riepilogo stato del diagramma di flusso della campagna** per determinare la presenza di eventuali errori durante l'esecuzione del diagramma di flusso.

Per eseguire il test di un ramo del diagramma di flusso

1. Su una pagina del diagramma di flusso in modalità **Modifica** , fare clic su un processo nel ramo che si desidera eseguire.
2. Fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Salva ed esegui ramo selezionato**.

   L'esecuzione di un solo processo o ramo di un diagramma di flusso non incrementa l'ID di esecuzione di un diagramma di flusso. Quando si esegue un solo processo o ramo, se esiste uno storico della cronologia dei contatti, viene richiesto di scegliere le opzioni della cronologia esecuzioni prima di procedere. Per dettagli, consultare Informazioni sulle opzioni della cronologia esecuzioni.

   Ciascun processo visualizza un segno di spunta blu in caso di riuscita dell'esecuzione. In caso di errori, il processo visualizza una **X** rossa.

Argomenti correlati

- Informazioni sulla correzione di errori dei tempi di esecuzione

Per eseguire un processo

Per assicurarsi che la configurazione sia riuscita e che i risultati siano quelli previsti, eseguire ciascun processo subito dopo la configurazione e la connessione.

Quando si esegue un processo, tutti i risultati di un'esecuzione precedente andranno perduti.

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro con i processi configurati.
2. Fare clic sul processo che si desidera eseguire.

Se il processo richiede dati da un processo di origine, assicurarsi che quest'ultimo sia già stato eseguito correttamente in modo che i dati siano disponibili.

3. Fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Salva ed esegui processo selezionato**. È inoltre possibile fare clic con il pulsante destro sul processo e selezionare **Salva ed esegui processo selezionato** dal menu contestuale.

☼ L'esecuzione di un solo processo o ramo di un diagramma di flusso non incrementa l'ID di esecuzione di un diagramma di flusso. Quando si esegue un solo processo o ramo, se esiste uno storico della cronologia dei contatti, viene richiesto di scegliere le opzioni della cronologia esecuzioni prima di procedere. Per dettagli, consultare Informazioni sulle opzioni della cronologia esecuzioni.

---

4. Al termine dell'esecuzione del processo, fare clic su **OK** nella finestra di conferma.

Il processo visualizza un segno di spunta blu in caso di riuscita dell'esecuzione. In caso di errori, il processo visualizza una "X" rossa.

Informazioni sulle opzioni della cronologia esecuzioni

☼ Viene visualizzata la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni solo quando si esegue un ramo o un processo che ha già generato una cronologia di contatti per l'ID di esecuzione attuale. Se non esiste un'istanza di nuova esecuzione per una determinata ripetizione dell'esecuzione di un ramo o processo, non viene visualizzata la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni.

Utilizzare la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni per scegliere la modalità di scrittura della nuova cronologia di contatti generati nella tabella della cronologia di contatti.

Scenario delle opzioni della cronologia esecuzioni

Si dispone di un diagramma di flusso con due rami e due processi di contatto, A e B, entrambi configurati per accedere alla cronologia dei contatti.

Si esegue una volta l'intero diagramma di flusso (dall'alto, utilizzando il comando Esegui diagramma di flusso). In tal modo si crea un nuovo ID di esecuzione (ad esempio, ID di esecuzione = 1) e si genera una cronologia di contatti per questo ID di esecuzione.

Al termine di questa prima esecuzione riuscita dell'intero diagramma di flusso, modificare il processo di contatto A per fornire una nuova offerta agli stessi individui che hanno ricevuto la prima. Pertanto, è necessario eseguire un nuovo processo di contatto A. L'ID di esecuzione attuale è "1" e la cronologia dei contatto è già presente per il processo A e l'ID di esecuzione=1.

Quando si seleziona il processo di contatto A e si fa clic su "Esegui processo", viene visualizzata la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni. È possibile scegliere di non modificare l'ID di esecuzione (ID di esecuzione=1) e di sostituire la cronologia dei contatti esistente associata all'ID dei contatti oppure è possibile creare una nuova istanza di esecuzione (ovvero, incrementare l'ID di esecuzione a 2), non modificare la cronologia dei contatti associata all'ID di esecuzione=1 e aggiungere la nuova cronologia dei contatti con l'ID di esecuzione=2.

Se si invia una nuova offerta e non si desidera perdere la cronologia dei contatti associata alla prima, scegliere **Crea nuova istanza di esecuzione**. In tal modo, si modifica l'ID di esecuzione su "2" e si aggiunge uno storico della cronologia dei contatti per gli stessi ID che hanno ricevuto la prima offerta alla tabella della cronologia dei contatti.

A questo punto, se si modifica e si esegue il processo di contatto B, non viene visualizzata la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni, in quanto l'ID di esecuzione attuale = 2 e la cronologia dei contatti associata all'ID di esecuzione = 2 non esiste per il processo di contatto B. L'esecuzione di solo il processo di contatto B genera semplicemente un ulteriore storico della cronologia dei contatti per l'ID di esecuzione = 2.

Riferimento finestra Opzioni della cronologia esecuzioni

La finestra Opzioni della cronologia esecuzioni contiene le seguenti opzioni:

Opzione	Descrizione
Crea nuova istanza di esecuzione	Ripetere l'esecuzione di un nuovo ramo o processo del diagramma di flusso utilizzando un nuovo ID di esecuzione. Aggiungere i nuovi risultati, associati al nuovo ID di esecuzione, alla tabella della cronologia dei contatti. La cronologia dei contatti esistente non viene modificata.
Sostituisci la cronologia dei contatti dell'esecuzione precedente	Riutilizzare l'ID di esecuzione precedente e sostituire la cronologia dei contatti precedentemente generata per quel dato ID di esecuzione (solo per il processo o ramo eseguito). Lo storico della cronologia dei contatti precedentemente generato per altri rami o processi del diagramma di flusso non viene modificato.
Annulla	Annullare il ramo o processo eseguito e non eseguire alcuna operazione sulla cronologia dei contatti esistente. Il diagramma di flusso rimane aperto in modalità Modifica.

Non è possibile sostituire la cronologia dei contatti se esiste una cronologia delle risposte associata. Pertanto, se si è selezionato **Sostituisci la cronologia dei contatti dell'esecuzione precedente** ed esiste lo storico della cronologia delle risposte, è possibile scegliere una delle due risposte:

- Fare clic su **OK** per cancellare lo storico della cronologia delle risposte associato e quello della cronologia dei contatti. Questa è l'unica opzione a disposizione se esiste la cronologia delle risposte e si desidera sostituire la cronologia dei contatti dall'esecuzione precedente.

- Fare clic su **Annulla** per annullare la cancellazione dello storico della cronologia dei contatti. È possibile piuttosto scegliere **Crea nuova istanza di esecuzione** per creare una nuova istanza di esecuzione per eseguire il processo di contatti attuale.

Per sospendere l'esecuzione di un diagramma di flusso

Quando si sospende un diagramma di flusso in esecuzione, un ramo o un processo, il server si arresta, ma salva tutti i dati già elaborati. Si potrebbe voler sospendere un'esecuzione per liberare risorse di elaborazione sul server.

Una volta sospesa l'esecuzione, è possibile continuare o arrestare l'esecuzione stessa.

In una pagina del diagramma di flusso, fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Sospendi**.

Se si dispone delle adeguate autorizzazioni, è inoltre possibile controllare i diagrammi di flusso dalla pagina Monitoraggio.

Per continuare l'esecuzione di un diagramma di flusso sospesa

Quando si continua ad eseguire un'esecuzione sospesa, tale esecuzione riprende dal punto esatto in cui è stata arrestata. Ad esempio, se un processo Seleziona è stato sospeso dopo aver elaborato 10 registri, l'esecuzione riprende dall'elaborazione dell'11°.

In una pagina del diagramma di flusso, fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Continua**.

Se si dispone delle adeguate autorizzazioni, è inoltre possibile controllare i diagrammi di flusso dalla pagina Monitoraggio. Per dettagli, consultare la Guida dell'amministratore *Campaign*.

Per arrestare l'esecuzione di un diagramma di flusso

In una pagina del diagramma di flusso, fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Arresta**.

I risultati di tutti i processi attualmente in esecuzione andranno perduti e viene visualizzata una **X** rossa su questi processi.

Se si dispone delle adeguate autorizzazioni, è inoltre possibile controllare i diagrammi di flusso dalla pagina Monitoraggio.

Per continuare l'esecuzione di un diagramma di flusso arrestato

è possibile continuare l'esecuzione di un diagramma di flusso arrestato eseguendo il ramo del diagramma di flusso che inizia con il processo in cui il diagramma di flusso si è arrestato. Quel processo viene nuovamente eseguito insieme a tutti i processi di downstream.

1. In una pagina del diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sul processo che visualizza una **X** rossa.
2. Fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Salva ed esegui ramo selezionato**.

Se si dispone delle adeguate autorizzazioni, è inoltre possibile controllare i diagrammi di flusso dalla pagina Monitoraggio. Per dettagli, consultare la Guida dell'amministratore *Campaign*.

Informazioni sulla correzione di errori dei tempi di esecuzione

I processi attualmente configurati vengono visualizzati a colori (il colore specifico riflette il tipo di processo). Un processo grigio con il nome in corsivo presenta un errore di configurazione. Per ulteriori informazioni sull'errore, tenere il mouse sul processo per visualizzare un messaggio di errore descrittivo.

Se si arresta l'esecuzione di un diagramma di flusso a causa di un errore, i processi in esecuzione visualizzano una **X rossa.** Tenere il mouse sul processo per visualizzare un messaggio di errore.

Se Campaign è configurato in modo che le tabelle di sistema vengano archiviate in un database, non si visualizza il diagramma di flusso e l'esecuzione si arresta a causa di un errore di connessione del database, i processi non visualizzano una **X** rossa. Al contrario, il diagramma di flusso viene visualizzato come durante l'ultimo salvataggio.

È possibile inoltre consultare il file di registro per informazioni sull'errore di sistema e controllare Analisi e Report prestazioni/remuneratività per la campagna per verificare che i risultati siano quelli previsti.

Eliminazione di diagrammi di flusso

L'eliminazione permanente di un diagramma di flusso rimuove il diagramma e tutti i file associati, compreso il file di registro. Se vi sono porzioni del diagramma di flusso che si desidera archiviare per essere riutilizzate, è possibile salvarle come oggetto archiviato.

I file di output (ovvero quelli scritti da un processo Snapshot, Optimize o di contatto) non vengono eliminati e le informazioni della cronologia dei contatti e delle risposte vengono conservate.

Se si cerca di eliminare un diagramma di flusso modificato da altri, Campaign avvisa che il diagramma di flusso è stato aperto da un altro utente. Se si continua ad eliminare il diagramma di flusso, le modifiche apportate dall'altro utente andranno permanentemente perdute. Per evitare la perdita del lavoro, non continuare ad eliminare il diagramma di flusso senza aver prima consultato l'altro utente.

Per eliminare un diagramma di flusso

1. Aprire il diagramma di flusso che si desidera eliminare in modalità **Visualizza**.

   Appare la scheda del diagramma di flusso.

2. Fare clic sull'icona **Elimina diagramma di flusso**.
3. Fare clic su **OK** nella finestra di conferma.

   Il diagramma di flusso e tutti i file associati vengono eliminati.

Per stampare un diagramma di flusso

È possibile stampare copie cartacee dei diagrammi di flusso da Campaign.

Non utilizzare il comando **File > Stampa** del browser Web, in quanto i diagrammi di flusso potrebbero non essere stampati correttamente.

1. Aprire il diagramma di flusso che si desidera stampare in modalità **Visualizza** o **Modifica**.
2. Fare clic sull'icona **Stampa**.

   Viene visualizzata la finestra Impostazione pagina.

3. Fare clic su **OK**.

   Viene visualizzata la finestra Stampa.

4. Fare clic su **OK** per stampare il diagramma di flusso attuale.

   Viene visualizzata una finestra Campaign ad indicare che il diagramma di flusso è in fase di stampa.

Raccolta dei file del diagramma di flusso per la risoluzione dei problemi

Per ricevere assistenza da IBM per risolvere i problemi di un diagramma di flusso, è possibile raccogliere automaticamente i dati rilevanti da inviare all'assistenza tecnica IBM. È possibile selezionarli da un elenco di elementi da includere e specificare le date entro cui limitare la ricerca dei dati. Gli elementi dei dati selezionati verranno scritti sulla cartella prescelta e i contenuti possono essere compressi e inviati all'assistenza tecnica IBM.

Oltre agli elementi dei dati selezionati, Campaign scrive anche un file di riepilogo che identifica:

- Data e ora attuale
- Versione e numero build del software
- Nome utente
- Le selezioni prescelte da includere

Per raccogliere i file del diagramma di flusso per la risoluzione dei problemi

Solo un utente dotato di autorizzazioni di modifica o esecuzione di un diagramma di flusso (esecuzione di prova o di produzione) può eseguire questa procedura. Se non si dispone di autorizzazioni “Visualizza registri”, non è possibile selezionare le voci relative al registro nella finestra di selezione.

Utilizzare questa attività per raccogliere automaticamente i file dei dati del diagramma di flusso in modo da inviarli all'assistenza tecnica IBM per ricevere assistenza sulla risoluzione dei problemi di un diagramma di flusso.

1. Da una pagina del diagramma di flusso in modalità **Modifica**, selezionare **Amministratore** > **Raccogli dati del diagramma di flusso**. Viene visualizzata la finestra Crea pacchetto dati per la risoluzione dei problemi.
2. Digitare un nome per il pacchetto o lasciare il nome predefinito. Il nome del pacchetto viene utilizzato per creare una sottocartella in cui verranno scritti gli elementi dei dati selezionati.
3. Fare clic su **Sfoglia** e selezionare la cartella in cui salvare il pacchetto dati.
4. Selezionare la casella di controllo per ciascun elemento che si desidera includere nel pacchetto. Alcuni elementi, una volta selezionati, potrebbero consentire l'inserimento di ulteriori informazioni con cui filtrare i dati estratti.

In alternativa, è possibile selezionare la casella di controllo **Seleziona elementi predefiniti**. Questa casella di controllo seleziona automaticamente tutti i dati comunemente richiesti per la risoluzione dei problemi dei diagrammi di flusso; ciò include tutti gli elementi elencati a eccezione dei file di registro e dei contenuti della tabella utente delle tabelle della cronologia dei contatti e delle risposte, dei segmenti strategici e dei file di traccia dello stack.

5. Fare clic su **OK** per creare il pacchetto.

Invio del pacchetto dati del diagramma di flusso all'assistenza tecnica IBM Unica

È possibile inviare il pacchetto dati all'assistenza tecnica IBM Unica tramite e-mail o utilizzando un metodo consigliato dall'assistenza tecnica. IBM Unica Technical Support accetta dati non compressi (l'intera sottodirectory del pacchetto), ma è opzionalmente possibile comprimere, crittografare e unire i file in un unico file prima di inviarli ad IBM.

Opzioni per la raccolta dei dati di un diagramma di flusso

Elemento	Descrizione del contenuto	Ulteriori specifiche impostabili
Casella di controllo **Seleziona elementi predefiniti**	Tutti i dati comunemente necessari per la risoluzione dei problemi dei diagrammi di flusso. Sono inclusi tutti gli elementi elencati ad eccezione dei file di registro e dei contenuti della tabella utente e della tabella della cronologia dei contatti.	
Diagramma di flusso	File `.ses` del diagramma di flusso.	**Includere risultati di esecuzione?** Includere o escludere facoltativamente i file dati di runtime, operazione denominata anche "sottolineatura" dei file.
Registro diagramma di flusso	File `.log` del diagramma di flusso.	Impostare facoltativamente data e ora di inizio e fine. Se non vengono impostate, l'impostazione predefinita è l'intero file di registro.
Registro ascoltatore	File `unica_aclsnr.log`.	Impostare facoltativamente data e ora di inizio e fine. Se non vengono impostate, l'impostazione predefinita è l'intero file di registro.
Registro di avvio	File `AC_sess.log`.	Impostare facoltativamente data e ora di inizio e fine. Se non vengono impostate, l'impostazione predefinita è l'intero file di registro.

Elemento	Descrizione del contenuto	Ulteriori specifiche impostabili
Registro messaggio Web	File AC_web.log.	Impostare facoltativamente data e ora di inizio e fine. Se non vengono impostate, l'impostazione predefinita è l'intero file di registro.
Campaign Configuration	File .config, che elenca le proprietà di configurazione e le impostazioni dall'ambiente Campaign per l'assistenza alla risoluzione dei problemi nel diagramma di flusso.	
Attributi personalizzati della campagna	File customcampaignattributes.dat, che elenca il nome e il valore degli attributi personalizzati della campagna. Sono incluse solo le voci relative alla campagna attuale.	
Attributi personalizzati delle celle	File customcellattributes.dat, che elenca il nome e il valore degli attributi personalizzati delle celle della campagna. Sono incluse solo le voci relative alla campagna attuale.	
Definizioni offerta	Sono incluse tutte le riche per ciascuna delle seguenti tabelle di sistema relative all'offerta: UA_AttributeDef.dat, UA_Folder.dat, UA_Offer.dat, UA_OfferAttribute.dat, UA_OfferList.dat, UA_OfferListMember.dat, UA_OfferTemplate.dat, UA_OfferTemplAttr.dat, UA_OfferToProduct.dat, UA_Product.dat, UA_ProductIndex.dat	
Dati del foglio di calcolo della cella target	File targetcellspreadsheet.dat, che include i dati da UA_TargetCells per l'intero foglio di calcolo della cella target. Include i dati per la campagna attuale in formato di testo delimitato in colonna/riga.	

Elemento	Descrizione del contenuto	Ulteriori specifiche impostabili
Definizioni macro personalizzate	Il file custommacros.dat include i seguenti campi da `UA_CustomMacros` in formato colonna/riga: `Name`, `FolderID`, `Description`, `Expression`, `ExpressionType`, `DataScrName`, `DataVarType`, `DataVarNBytes`, `CreateDate`, `CreatedBy`, `UpdateDate`, `UPdateBy`, `PolicyIS`, `ACLID`	
Mappatura della tabella di sistema	File `systablemapping.xml`. Include tutte le mappature della tabella di sistema, compresa la fonte dei dati.	
+ Includi contenuti della tabella di sistema	Quando si seleziona questa opzione, si espande per elencare tutte le tabelle di sistema.	Selezionare ciascuna tabella di sistema che si desidera includere. Quando si seleziona una tabella, viene inclusa l'intera tabella (tutte le righe e tutte le colonne). Se non si seleziona alcuna opzione secondaria, il pacchetto non includerà alcuna tabella di sistema.
+ Includi tabelle della cronologia dei contatti	Quando si seleziona questa opzione, si espande per mostrare la cronologia dei contatti e le tabelle dettagliate della cronologia dei contatti per ciascun livello di destinatari.	Per ciascun set selezionato, il pacchetto include la cronologia dei contatti e lo storico dettagliato della cronologia dei contatti per quel livello di destinatari. È possibile impostare facoltativamente data e ora di inizio e fine. Se non vengono impostate, l'impostazione predefinita è tutto lo storico. Se non si seleziona un'opzione secondaria, il pacchetto non conterrà alcuna informazione sulla tabella della cronologia dei contatti.

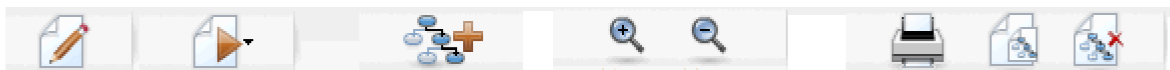
Elemento	Descrizione del contenuto	Ulteriori specifiche impostabili
+ Includi tabelle della cronologia delle risposte	Quando si seleziona questa opzione, si espande per mostrare le tabelle della cronologia delle risposte per tutti i livelli di destinatari.	Per ciascuna tabella selezionata, il pacchetto include lo storico della cronologia delle risposte per quel livello di destinatari. Per ciascuna tabella selezionata, è possibile impostare facoltativamente data e ora di inizio e fine. Se non vengono impostate, l'impostazione predefinita è tutto lo storico. Se non si seleziona una tabella, il pacchetto non conterrà alcuna informazione sulla tabella della cronologia delle risposte.
+ Includi contenuti della tabella utente	Quando si seleziona questa opzione, si espande per mostrare i contenuti della tabella utente selezionabili per il pacchetto.	Selezionare le tabelle utente dal grafico di flusso da includere. Se non si seleziona alcuna tabella, il pacchetto non includerà alcun contenuto della tabella di sistema. Per ciascuna tabella utente selezionata, è possibile impostare facoltativamente il numero massimo di righe da includere. Se non si imposta un numero massimo di righe, il pacchetto includerà l'intera tabella.
+ Includi segmenti strategici	Quando si seleziona questa opzione, si espande per mostrare tutti i segmenti strategici selezionati per il pacchetto.	
+ Includi file di traccia stack	Opzione disponibile solo per versioni Unix. Quando si seleziona questa opzione, si espande per mostrare l'elenco di file di traccia dello stack (`*.stack`) nella stessa directory di `unica_aclsnr.log`.	Selezionare i file di traccia dello stack che si desidera includere nel pacchetto. Se non si seleziona alcuna opzione secondaria, il pacchetto non includerà alcun file di traccia dello stack.

Riferimento del diagramma di flusso

Questa sezione descrive le icone dell'interfaccia Campaign per lavorare con diagrammi di flusso.

Icone della scheda Diagrammi di flusso (modalità Visualizza)

La scheda del diagramma di flusso utilizza le seguenti icone in modalità **Visualizza**.



Le icone sono descritte nella tabella seguente, procedendo da sinistra a destra.

Molte delle icone dell'interfaccia sono associate a funzioni che richiedono autorizzazioni. Per ulteriori informazioni, vedere la Guida dell'amministratore *Marketing Platform*. Le icone **Copia** ed **Elimina diagramma di flusso** non appaiono senza le adeguate autorizzazioni:

Nome icona	Descrizione
Modifica	Fare clic su questa icona per modificare il diagramma di flusso.
Esegui	Fare clic su questa icona per accedere al menu **Esegui**.
Aggiungi un diagramma di flusso	Fare clic su questa icona per aggiungere un altro diagramma di flusso alla campagna.
Zoom avanti	Fare clic su questa icona per aumentare le dimensioni di visualizzazione del diagramma di flusso.
Zoom indietro	Fare clic su questa icona per ridurre le dimensioni di visualizzazione del diagramma di flusso.
Stampa la voce	Fare clic su questa icona per stampare il diagramma di flusso.
Copia	Fare clic su questa icona per creare una copia di questo diagramma di flusso.
Elimina diagramma di flusso	Fare clic su questa icona per eliminare il diagramma di flusso.

Icone della pagina Diagramma di flusso (modalità Modifica)

La pagina Diagramma di flusso utilizza le seguenti icone in modalità **Modifica**.



Le icone sono descritte nella tabella seguente, procedendo da sinistra a destra.

Molte delle icone dell'interfaccia sono associate a funzioni che richiedono autorizzazioni. Per ulteriori informazioni, vedere la Guida dell'amministratore *Marketing Platform*.

Nome icona	Descrizione
Esegui	Fare clic su questa icona per accedere al menu **Esegui**.
Proprietà	Fare clic su questa icona per visualizzare o modificare la finestra Proprietà diagramma di flusso.
Opzioni	Fare clic su questa icona per accedere al menu **Opzioni**.
Amministratore	Fare clic su questa icona per accedere al menu Amministratore.
Report	Fare clic su questa icona per accedere ai report di celle del diagramma di flusso.
Taglia	Selezionare uno o più elementi nel diagramma di flusso e fare clic su questa icona per rimuoverli.
Copia	Selezionare uno o più elementi nel diagramma di flusso e fare clic su questa icona per copiarli.
Incolla	Fare clic su questa icona per incollare nel diagramma di flusso uno degli elementi tagliati o copiati.
Zoom avanti	Fare clic su questa icona per aumentare le dimensioni di visualizzazione del diagramma di flusso.
Zoom indietro	Fare clic su questa icona per ridurre le dimensioni di visualizzazione del diagramma di flusso.
Stampa	Fare clic su questa icona per stampare il diagramma di flusso.

5 Processi

Informazioni sui processi

I processi sono gli elementi portanti dei diagrammi di flusso e si configurano per eseguire attività particolari per ottenere gli output desiderati. Ad esempio, utilizzare il processo Unisci per unire due gruppi distinti di destinatari oppure utilizzare i processi di contatto (Elenco mail o Elenco chiamate) per scrivere i risultati di un'intera campagna.

Le attività sono solitamente realizzate utilizzando processi che funzionano con *celle*. Le celle sono elenchi di identificatori dei destinatari del messaggio di marketing (come ID dei clienti potenziali o esistenti). In genere, ciascun processo in un diagramma di flusso richiede una o più celle come input, trasforma i dati e produce una o più celle come output.

I processi disponibili in Campaign sono visibili sulla paletta di processo del diagramma di flusso (lo spazio che si utilizza per la creazione di un diagramma di flusso e per lavorare con i processi).

I diversi tipi di processi sono riconoscibili dal colore: i processi di manipolazione dei dati sono mostrati in blu, i processi di esecuzione in rosso e i processi di ottimizzazione in verde.

Per creare un diagramma di flusso, spostare i processi del tipo richiesto dalla paletta del processo sullo spazio di lavoro del diagramma di flusso, quindi connetterli e configurarli.

Tipi di processi

Campaign processes are divided into three types by function, which are distinguished by color in the flowchart process palette:

- Processi di manipolazione dei dati: blu.
- Processi di esecuzione: rosso.
- Processi di ottimizzazione: verde.

Un set specializzato di processi di esecuzione denominati "processi di contatto" genera elenchi di contatti.

Oltre ai processi Campaign descritti in questa sezione, Interact, Optimize e eMessage forniscono ulteriori processi per l'uso in diagrammi di flusso della campagna. Consultare la documentazione di questi prodotti per informazioni sui processi che forniscono.

Processi di contatto

I processi Elenco mail o Elenco chiamate sono denominati processi di contatto (nei precedenti release erano denominati "processi di stile contatto" (CSP)). Tali processi generano elenchi di contatti.

Anche i processi Elenco mail o Elenco chiamate sono processi di esecuzione.

Argomenti correlati

- Elenco mail
- Elenco chiamate

Processi di manipolazione dei dati

Utilizzare i processi di manipolazione dei dati per selezionare gli ID cliente dalla fonte dati e lavorare con questi ID in vari modi per creare gruppi significativi o destinatari target.

I processi di manipolazione dei dati consentono di eseguire attività quali la selezione di clienti sulla base di una serie di criteri, l'unione degli elenchi dei clienti per l'inclusione o l'esclusione, la segmentazione dei clienti in gruppi significativi, l'esempio di gruppi di prova o di controllo oppure la specifica di destinatari target per la campagna.

I processi di manipolazione dei dati sono:

- Destinatari
- Estrai
- Unisci
- Esempio

- Segmento
- Seleziona

Processi di esecuzione

Una volta creata la campagna per selezionare i destinatari desiderati, è necessario trasmettere i risultati in modo che siano utilizzabili tramite i processi di esecuzione. I processi di esecuzione controllano l'esecuzione del diagramma di flusso e attivano l'effettivo contatto del cliente.

I processi di contatto controllano l'effettivo completamento delle campagna, operazione che include la gestione e la generazione di elenchi di contatti, il trattamento dei destinatari target, il rilevamento di risposte e contatti, la registrazione dei dati e la pianificazione delle esecuzioni di una campagna o sessione.

I processi di esecuzione sono:

- Elenco chiamate
- Crea Seg
- Cubo
- Elenco mail
- Pianificazione
- Snapshot

I processi Elenco mail o Elenco chiamate sono anche denominati processi di contatto.

Processi di ottimizzazione

I processi di ottimizzazione consentono di regolare la campagna per ottimizzarne l'efficacia. Utilizzare i processi di ottimizzazione per generare punteggi per ridefinire la selezione dei destinatari. Essi consentono di rilevare contatti e risposte, nonché di utilizzare i risultati di modellazione predittiva da Campaign o da prodotti di data mining quale PredictiveInsight per ridefinire la selezione dei destinatari e ottimizzare il ROI. I processi di ottimizzazione sono inoltre in grado di fornire la capacità di determinare la campagna, l'offerta e il canale più efficaci dell'intera organizzazione da utilizzare per contattare ciascun cliente potenziale.

I processi di ottimizzazione sono:

- Modello
- Risposta
- Punteggio
- Tieni traccia

Lavorare con processi

Campaign consente di creare facilmente diagrammi di flusso della campagna manipolando visivamente i processi. È possibile creare, connettere, configurare ed eseguire i processi, sperimentando diversi modelli di diagramma di flusso. Nella seguente sezione sono descritte le attività che si possono eseguire con i processi.

- Aggiunta di nuovi processi ai diagrammi di flusso
- Copiare, tagliare e incollare processi
- Incollare processi dalla Libreria Modelli
- Spostare processi
- Eliminare processi
- Connettere processi
- Configurare e modificare processi
- Eseguire processi

Per aggiungere un nuovo processo ad un diagramma di flusso

Aggiungere un processo ad un diagramma di flusso selezionando il tipo di processo che si desidera dalla paletta, spostandolo nello spazio di lavoro del diagramma di flusso, configurandolo ed effettuando la connessione a e da altri processi nel diagramma di flusso.

Oltre a creare un nuovo processo e configurarlo, è possibile anche copiare un processo esistente configurato o incollare un modello dalla Libreria Modelli. I modelli contengono uno o più processi configurati e connessioni.

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro.

2. Nella paletta di processo, fare clic sul processo che si desidera aggiungere al diagramma di flusso.

   Il processo viene evidenziato.

3. Fare clic sul luogo all'interno dello spazio di lavoro in cui si desidera posizionare il processo.

   Il processo selezionato viene aggiunto allo spazio di lavoro. I processi aggiunti di recente sono di colore grigio finché non vengono configurati correttamente; successivamente vengono visualizzati con i relativi colori in base al tipo (i processi di manipolazione dei dati sono di colore blu, i processi di esecuzione sono rossi e i processi di ottimizzazione sono verdi).

Se si posiziona una o più caselle di processo sopra un'altra casella di processo nello spazio di lavoro del diagramma di flusso, esse appariranno sovrapposte. Fare clic nella parte superiore della casella di processo e spostarla se si desidera visualizzare la casella di processo successiva.

4. Fare clic con il pulsante destro sul processo per visualizzare l'elenco delle azioni del menu che si possono eseguire sul processo.

Per copiare e incollare un processo

La copia di un processo già configurato consente di risparmiare tempo quando si creano diagrammi di flusso. È inoltre possibile tagliare un processo configurato, salvare la configurazione negli appunti, quindi incollare il processo altrove sullo spazio di lavoro o in un altro diagramma di flusso.

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro.

2. Dai processi che sono già nello spazio di lavoro, fare clic sul processo che si desidera copiare.

   ☼ È possibile utilizzare **Shift+Click** per selezionare vari processi, trascinare il mouse per selezionare un gruppo di processi o utilizzare **Ctrl+A** per selezionare tutti i processi nel diagramma di flusso.

   ---

3. Fare clic sull'icona **Copia**.

   È inoltre possibile selezionare **Copia** dal menu contestuale o premere **Ctrl+C.**

4. Fare clic sull'icona **Incolla**.

   È inoltre possibile fare clic su **Incolla** dal menu contestuale o premere **Ctrl+V**.

   Nello spazio di lavoro appare una copia del processo.

5. Fare clic sul processo copiato e trascinarlo sull'area desiderata del diagramma di flusso.

Per tagliare un processo

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro.

2. Dai processi che sono già nello spazio di lavoro, fare clic sul processo che si desidera tagliare.

   ☼ È possibile utilizzare **Shift+Click** per selezionare vari processi, trascinare il mouse per selezionare un gruppo di processi o utilizzare **Ctrl+A** per selezionare tutti i processi nel diagramma di flusso.

   ---

3. Fare clic sull'icona **Taglia** nella barra degli strumenti Diagramma di flusso.

È inoltre possibile fare clic su **Taglia** dal menu contestuale o premere **Ctrl+X**.

Il processo viene rimosso dal diagramma di flusso e salvato sugli appunti. È quindi possibile incollare di nuovo questo processo nel diagramma di flusso attuale o in un altro diagramma di flusso.

Per incollare processi dalla Libreria Modelli

L'uso di modelli dalla Libreria Modelli consente di risparmiare tempo quando si creano diagrammi di flusso. I modelli contengono uno o più processi configurati e connessioni.

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro.

2. Fare clic sull'icona **Opzioni** e selezionare **Modelli archiviati**.

   Viene visualizzata la finestra Modelli archiviati, in cui sono elencati i modelli disponibili.

3. Selezionare il modello che si desidera incollare nel diagramma di flusso da **Elenco elementi**.

4. Fare clic su **Incolla modello**.

   Il processo o i processi contenuti nel modello selezionato vengono incollati nel diagramma di flusso.

   Se si incollano una o più caselle di processo sopra un'altra casella di processo nello spazio di lavoro del diagramma di flusso, esse appariranno sovrapposte. Fare clic nella parte superiore della casella di processo e spostarla se si desidera visualizzare la casella di processo successiva.

Per spostare un processo

È possibile spostare qualsiasi processo in un diagramma di flusso che si sta modificando trascinandolo in una posizione diversa sullo spazio di lavoro.

Campaign consente di posizionare i processi l'uno sopra l'altro; tuttavia, se si dispone di un diagramma di flusso di grandi dimensioni con molti processi, potrebbe essere più facile usare la funzionalità dello zoom in modo da poter vedere tutti i processi, piuttosto che sovrapporli.

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro.

2. Nello spazio di lavoro fare clic e trascinare il processo che si desidera spostare nella nuova posizione.

   Quando si rilascia il mouse, il processo viene spostato nella nuova posizione. Le connessioni esistenti al e dal processo che si sta spostando rimangono e vengono ridisegnate per la nuova posizione.

Per eliminare un processo

Quando si progettano e creano diagrammi di flusso, potrebbe essere necessario rimuovere dei processi aggiunti.

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro.

2. Nello spazio di lavoro, fare clic con il pulsante destro sul processo che si desidera eliminare e selezionare **Elimina** dal menu contestuale.

   È possibile selezionare più di un processo per volta tenendo premuto il tasto **Shift** mentre si seleziona utilizzando il mouse.

   Viene visualizzato un messaggio di conferma in cui si richiede se si desidera rimuovere gli elementi selezionati.

3. Fare clic su **OK**.
4. I processi selezionati vengono rimossi dallo spazio di lavoro. Anche tutte le connessioni ai e dai processi vengono eliminate dal diagramma di flusso.

Per connettere due processi

Connettere i processi del diagramma di flusso per specificare la direzione del flusso di dati e l'ordine in cui i processi vengono eseguiti. Se si spostano i processi all'interno dello spazio di lavoro, le connessioni esistenti rimangono e vengono regolate sulla nuova posizione del processo spostato. È possibile aggiungere o eliminare facilmente le connessioni.

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro.

2. Spostare il cursore sulla finestra di connessione nel processo da cui si desidera creare una connessione.

   Il cursore si trasforma in tre frecce rivolte verso il basso.

3. Fare clic e trascinare una linea sul processo a cui si desidera effettuare una connessione.

   Viene evidenziato il processo di origine. Mentre si trascina il cursore, viene tracciata la linea di connessione dal processo di origine.

4. Rilasciare il mouse in qualsiasi punto del processo di destinazione.

I processi di origine e di destinazione sono connessi con una freccia indicante la direzione del flusso di dati. Il processo di origine verrà eseguito prima del processo di destinazione e l'output dei dati dal processo di origine può essere disponibile come input al processo di destinazione.

Se il processo di destinazione riceve i dati dal processo di origine, la connessione viene visualizzata con una linea continua. Se il processo di destinazione non riceve i dati dal processo di origine, ma non può essere eseguito correttamente finché il processo di origine non è completo, la connessione viene visualizzata con una linea tratteggiata.

Per eliminare una connessione tra due processi

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

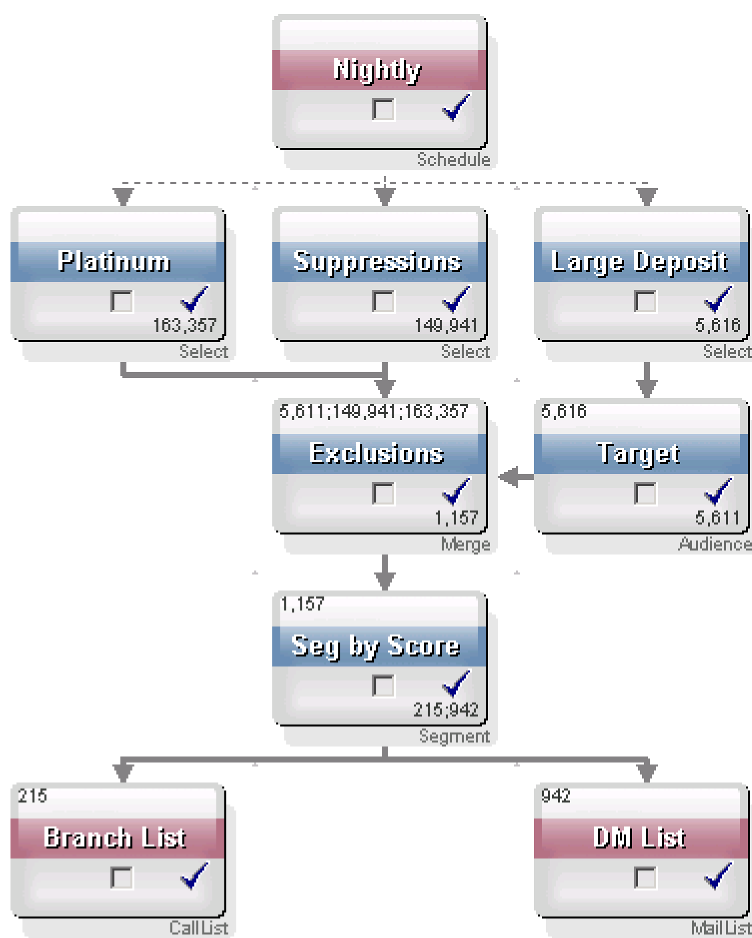
   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro.

2. Fare clic sulla connessione che si desidera eliminare.
3. Scegliere una delle seguenti procedure:
   - Fare clic con il pulsante destro sulla connessione e selezionare **Elimina** dal menu contestuale.
   - Premere il tasto **Elimina**.
   - Fare clic sull'icona **Taglia** nella barra degli strumenti Diagramma di flusso.
   - Premere **Ctrl+X**.

La connessione viene eliminata.

Esempio: connessioni del processo

Il presente diagramma di flusso è programmato perché venga eseguito automaticamente ogni notte. Le connessioni con linea tratteggiata tra il processo Pianificazione e tre processi Seleziona indicano che i processi Seleziona non si eseguiranno finché non termina il processo Pianificazione in esecuzione, ma che nessun dato viene trasferito dal processo Pianificazione ai processi Seleziona.



Configurare e modificare processi

Non è possibile eseguire un processo finché non viene configurato. Quando si configura un processo, fornire importanti informazioni Campaign sul processo, come l'origine dei dati utilizzati dal processo, gli ID con cui lavorare e come eseguire l'output del processo.

La procedura ottimale è quella di posizionare i processi nel diagramma di flusso nell'ordine di esecuzione utilizzato quando si esegue la campagna. Alcuni processi possono essere connessi prima che vengano configurati, in quanto richiedono l'input da un processo di origine.

Per accedere alla finestra di configurazione di un processo

1. All'interno di una campagna o sessione, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro.

2. Fare doppio clic sul processo che si desidera configurare. È inoltre possibile fare clic con il pulsante destro sul processo e selezionare **Configurazione del processo** dal menu contestuale.

Viene visualizzata la finestra di configurazione del processo.

3. Inserire le informazioni nei campi di ciascuna scheda della finestra di configurazione del processo. Per assistenza, fare clic su **Guida**.
4. Al termine dell'inserimento dei dettagli di configurazione, fare clic su **OK**.

   I processi attualmente configurati vengono visualizzati a colori (il colore specifico riflette il tipo di processo). Un processo grigio con il nome in corsivo presenta un errore di configurazione. Per ulteriori informazioni sull'errore, tenere il mouse sul processo per visualizzare un messaggio di errore descrittivo.

Per eseguire un processo

Per assicurarsi che la configurazione sia riuscita e che i risultati siano quelli previsti, eseguire ciascun processo subito dopo la configurazione e la connessione.

Quando si esegue un processo, tutti i risultati di un'esecuzione precedente andranno perduti.

1. All'interno di una campagna, aprire un diagramma di flusso per la modifica.

   Vengono visualizzati la paletta di processo e lo spazio di lavoro con i processi configurati.
2. Fare clic sul processo che si desidera eseguire.

   Se il processo richiede dati da un processo di origine, assicurarsi che quest'ultimo sia già stato eseguito correttamente in modo che i dati siano disponibili.
3. Fare clic sull'icona **Esegui** e selezionare **Salva ed esegui processo selezionato**. È inoltre possibile fare clic con il pulsante destro sul processo e selezionare **Salva ed esegui processo selezionato** dal menu contestuale.

   L'esecuzione di un solo processo o ramo di un diagramma di flusso non incrementa l'ID di esecuzione di un diagramma di flusso. Quando si esegue un solo processo o ramo, se esiste uno storico della cronologia dei contatti, viene richiesto di scegliere le opzioni della cronologia esecuzioni prima di procedere. Per dettagli, consultare Informazioni sulle opzioni della cronologia esecuzioni.
4. Al termine dell'esecuzione del processo, fare clic su **OK** nella finestra di conferma.

Il processo visualizza un segno di spunta blu in caso di riuscita dell'esecuzione. In caso di errori, il processo visualizza una "X" rossa.

Informazioni sulle opzioni della cronologia esecuzioni

Viene visualizzata la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni solo quando si esegue un ramo o un processo che ha già generato una cronologia di contatti per l'ID di esecuzione attuale. Se non esiste un'istanza di nuova esecuzione per una determinata ripetizione dell'esecuzione di un ramo o processo, non viene visualizzata la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni.

Utilizzare la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni per scegliere la modalità di scrittura della nuova cronologia di contatti generati nella tabella della cronologia di contatti.

Scenario delle opzioni della cronologia esecuzioni

Si dispone di un diagramma di flusso con due rami e due processi di contatto, A e B, entrambi configurati per accedere alla cronologia dei contatti.

Si esegue una volta l'intero diagramma di flusso (dall'alto, utilizzando il comando Esegui diagramma di flusso). In tal modo si crea un nuovo ID di esecuzione (ad esempio, ID di esecuzione = 1) e si genera una cronologia di contatti per questo ID di esecuzione.

Al termine di questa prima esecuzione riuscita dell'intero diagramma di flusso, modificare il processo di contatto A per fornire una nuova offerta agli stessi individui che hanno ricevuto la prima. Pertanto, è necessario eseguire un nuovo processo di contatto A. L'ID di esecuzione attuale è "1" e la cronologia dei contatto è già presente per il processo A e l'ID di esecuzione=1.

Quando si seleziona il processo di contatto A e si fa clic su "Esegui processo", viene visualizzata la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni. È possibile scegliere di non modificare l'ID di esecuzione (ID di esecuzione=1) e di sostituire la cronologia dei contatti esistente associata all'ID dei contatti oppure è possibile creare una nuova istanza di esecuzione (ovvero, incrementare l'ID di esecuzione a 2), non modificare la cronologia dei contatti associata all'ID di esecuzione=1 e aggiungere la nuova cronologia dei contatti con l'ID di esecuzione=2.

Se si invia una nuova offerta e non si desidera perdere la cronologia dei contatti associata alla prima, scegliere **Crea nuova istanza di esecuzione**. In tal modo, si modifica l'ID di esecuzione su "2" e si aggiunge uno storico della cronologia dei contatti per gli stessi ID che hanno ricevuto la prima offerta alla tabella della cronologia dei contatti.

A questo punto, se si modifica e si esegue il processo di contatto B, non viene visualizzata la finestra Opzioni della cronologia esecuzioni, in quanto l'ID di esecuzione attuale = 2 e la cronologia dei contatti associata all'ID di esecuzione = 2 non esiste per il processo di contatto B. L'esecuzione di solo il processo di contatto B genera semplicemente un ulteriore storico della cronologia dei contatti per l'ID di esecuzione = 2.

Riferimento finestra Opzioni della cronologia esecuzioni

La finestra Opzioni della cronologia esecuzioni contiene le seguenti opzioni:

Opzione	Descrizione
Crea nuova istanza di esecuzione	Ripetere l'esecuzione di un nuovo ramo o processo del diagramma di flusso utilizzando un nuovo ID di esecuzione. Aggiungere i nuovi risultati, associati al nuovo ID di esecuzione, alla tabella della cronologia dei contatti. La cronologia dei contatti esistente non viene modificata.

Opzione	Descrizione
Sostituisci la cronologia dei contatti dell'esecuzione precedente	Riutilizzare l'ID di esecuzione precedente e sostituire la cronologia dei contatti precedentemente generata per quel dato ID di esecuzione (solo per il processo o ramo eseguito). Lo storico della cronologia dei contatti precedentemente generato per altri rami o processi del diagramma di flusso non viene modificato.
Annulla	Annullare il ramo o processo eseguito e non eseguire alcuna operazione sulla cronologia dei contatti esistente. Il diagramma di flusso rimane aperto in modalità Modifica.

Non è possibile sostituire la cronologia dei contatti se esiste una cronologia delle risposte associata. Pertanto, se si è selezionato **Sostituisci la cronologia dei contatti dell'esecuzione precedente** ed esiste lo storico della cronologia delle risposte, è possibile scegliere una delle due risposte:

- Fare clic su **OK** per cancellare lo storico della cronologia delle risposte associato e quello della cronologia dei contatti. Questa è l'unica opzione a disposizione se esiste la cronologia delle risposte e si desidera sostituire la cronologia dei contatti dall'esecuzione precedente.
- Fare clic su **Annulla** per annullare la cancellazione dello storico della cronologia dei contatti. È possibile piuttosto scegliere **Crea nuova istanza di esecuzione** per creare una nuova istanza di esecuzione per eseguire il processo di contatti attuale.

Scelta delle fonti dei dati per i processi

In molti processi, tra cui Destinatari, Crea Seg, Cubo, Estrai, Modello, Risposta, Segmento e Seleziona, è necessario specificare una fonte dei dati su cui il processo agisce. La fonte dei dati per un processo può essere una cella, un segmento, una tabella o varie tabelle in entrata.

Nella maggior parte dei casi, specificare la fonte dei dati per un processo nel campo **Input** sulla prima scheda della finestra di configurazione utilizzando l'elenco a discesa **Input**.

Per selezionare una cella, un segmento o una tabella in entrata come input per un processo

Sulla prima scheda della finestra di dialogo della configurazione del processo, selezionare la cella, il segmento o la tabella in entrata dall'elenco a discesa Input. L'elenco a discesa Input visualizza tutte le tabelle base attualmente mappate nel catalogo delle tabelle insieme ai relativi livelli dei destinatari. In presenza di una cella in entrata, vengono visualizzate solo quelle tabelle con lo stesso livello dei destinatari della cella.

Per selezionare varie tabelle come input per un processo

È possibile selezionare più di una tabella come input per un processo.

1. Nella finestra di dialogo della configurazione del processo, selezionare **Tabelle > Tabelle multiple** dall'elenco a discesa **Input**.

   Se si selezionano varie tabelle, esse devono avere lo stesso livello dei destinatari.

   È inoltre possibile fare clic sul pulsante con i puntini di sospensione. La finestra Seleziona tabelle da usare visualizza tutte le tabelle base del catalogo delle tabelle della campagna.
2. Selezionare la casella accanto a ciascuna tabella che si desidera selezionare.
3. Fare clic su **OK** per tornare alla finestra di dialogo della configurazione del processo. Il campo **Input** visualizza "Tabelle multiple", che è possibile visualizzare facendo clic sul pulsante con i puntini di sospensione.

Per mappare una nuova tabella da selezionare come fonte

Nella finestra di dialogo della configurazione del processo, selezionare **Tabelle > Tabelle multiple** dall'elenco a discesa Input.

La finestra Definizione nuova tabella preseleziona il tipo di Tabella record di base. Mappare una nuova tabella base nella finestra di dialogo della configurazione di un processo allo stesso modo in cui si effettua la mappatura dalla finestra di dialogo Mappatura tabelle.

Per effettuare la mappatura delle tabelle, è necessario disporre delle autorizzazioni adeguate. Per dettagli sulla mappatura delle tabelle, consultare la Guida dell'amministratore *Campaign*.

Scelta dell'elaborazione in database per i processi

L'elaborazione in database è un'opzione che si può attivare o disattivare per i processi del diagramma di flusso a livello globale e per ciascun diagramma di flusso.

L'elaborazione in database non è supportata per tutti i database. L'amministratore Campaign può confermare se questa opzione è disponibile per le fonti dei dati.

L'opzione di elaborazione in database determina:

- le operazioni da eseguire a livello del database o a livello del server Campaign locale; e
- ciò che accade ai risultati delle operazioni.

In genere, l'opzione di elaborazione in database migliora le prestazioni del diagramma di flusso impedendo la copia non necessaria degli ID dal database al server Campaign per l'elaborazione. Con l'elaborazione in database attivata, le attività di elaborazioni quali l'ordine, l'aggiunta e l'unione di dati vengono eseguite, se possibile, sul server del database piuttosto che sul server Campaign e le celle di output dei processi vengono archiviate in tabelle temporanee sul server del database.

A seconda della logica richiesta, alcune funzioni verranno eseguite sul server Campaign, nonostante sia attivata l'elaborazione in database. Ad esempio, quando Campaign calcola un campo derivato, valuta prima la formula del campo derivato per verificare se qualche parte del calcolo può essere eseguita con SQL. Se è possibile utilizzare semplici istruzioni SQL per eseguire il calcolo, esso verrà effettuato "in database". In caso contrario, vengono create tabelle temporanee sul server Campaign per gestire i calcoli e conservare i risultati da un processo all'altro all'interno di un diagramma di flusso.

L'elaborazione in database non può essere eseguita se si dispone di limitazioni specifiche alle dimensioni delle celle di output o se le tabelle temporanee vengono disattivate per il processo.

L'elaborazione di macro personalizzate costituite da semplici istruzioni SQL viene eseguita in database con le seguenti limitazioni:

- Tutte le macro personalizzate costituite da semplici istruzioni SQL devono iniziare con `select` e contenere esattamente un `from` nel resto del testo.
- Per i database che supportano solo l'inserimento in sintassi <TempTable>, è necessario disporre di almeno una tabella base mappata sulla stessa fonte dei dati allo stesso livello dei destinatari della macro personalizzata SQL semplice. Se i campi selezionati dalla macro personalizzata SQL semplice sono di dimensioni eccessive per i campi della tabella temporanea, si verifica un errore di runtime.

Se si utilizzano istruzioni SQL semplici con l'elaborazione in database, è necessario codificare SQL semplice per aggiungersi alla tabella temporanea dal processo di upstream. In caso contrario, i risultati non vengono tenuti in considerazione dal processo di upstream.

Attivazione o disattivazione dell'elaborazione in database

È possibile impostare l'elaborazione in database:

- per ciascun diagramma di flusso
- globalmente, per l'intero sistema

La procedura ottimale per questa opzione è quella di disattivare l'impostazione globale e impostare l'opzione a livello di diagramma di flusso.

Per attivare o disattivare l'elaborazione in database per un diagramma di flusso

L'opzione dell'elaborazione in database per un singolo diagramma di flusso sostituisce l'impostazione globale.

1. Da una pagina del diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona **Amministratore** e selezionare **Impostazioni avanzate**.

   Viene visualizzata la finestra Impostazioni avanzate.

2. Selezionare la casella di controllo **Usa ottimizzazione in database durante l'esecuzione del diagramma di flusso**.
3. Fare clic su **OK**.

Quando si salva ed esegue il diagramma di flusso, l'elaborazione in database viene utilizzata laddove possibile.

Per attivare o disattivare globalmente l'elaborazione in database

Per attivare o disattivare globalmente l'elaborazione in database, impostare la proprietà `Campaign > partitions > partition[n] > server > optimization > useInDbOptimization` nella pagina Configurazione sul valore appropriato (`TRUE` o `FALSE`).

Per informazioni sull'uso della pagina Configurazione, consultare la Guida dell'amministratore *Marketing Platform*.

Creare query nei processi

Quando si configurano particolari processi, è possibile utilizzare delle query per restituire dati specifici dalle fonti dei dati. Campaign agevola la creazione di query tramite uno dei seguenti metodi:

- Seleziona e fai clic
- Generatore di testo
- Supporto query
- SQL

Come valutare delle query in processi Campaign

Le query nei processi Campaign vengono valutate da sinistra a destra utilizzando regole matematiche.

Ad esempio, la seguente istruzione:

```
[UserVar.1] < PDF < [UserVar.2]
```

viene valutata come:

```
([UserVar.1] < PDF) < [UserVar.2]
```

Ovvero, la prima parte dell'istruzione **([UserVar.1] < PDF)** viene valutata come vera o falsa (1 o 0) e il risultato viene passato alla seconda istruzione:

```
[1 | 0 ] < [UserVar.2]
```

Per l'elempio da valutare come PDF superiore a [UserVar.1] e inferiore a [UserVar.2], è necessario costruire la seguente query:

```
[UserVar.1] < PDF AND PDF < [UserVar.2]
```

Questa istruzione è equivalente a quanto segue:

```
([UserVar.1] < PDF) AND (PDF < [UserVar.2])
```

Per creare una query con Seleziona e fai clic

Queste istruzioni descrivono come creare una nuova query utilizzando la funzione **Seleziona e fai clic** nella finestra di dialogo della configurazione del processo.

Per modificare una query esistente, fare doppio clic su un elemento della query per selezionare un altro valore. La selezione di un nuovo elemento dall'elenco a discesa **Seleziona in base a** rimuove la query esistente.

1. In un processo che richiede query, quali Segmento, Seleziona o Estrai, accedere alla finestra di dialogo della configurazione del processo contenente la casella di testo della query.

   Per impostazione predefinita, viene visualizzato il generatore di query **Seleziona e fai clic**. Le query esistenti vengono visualizzate nella casella di testo della query.

2. Facendo clic in ciascuna delle colonne nell'area di testo sinistra (Nome campo, Operatore, Valore, E/O), le opzioni che si possono scegliere per la colonna selezionata appaiono nella casella a destra.

   - Fare clic sulla colonna **Nome campo** per visualizzare l'elenco di **Campi disponibili**, tra cui IBM Unica Campaign Generated Field. È inoltre possibile fare clic su **Campi derivati**... per creare campi derivati.
   - Fare clic sulla colonna **Operatore.** per visualizzare l'elenco degli operatori;
   - Fare clic sulla colonna **Valore** per visualizzare i possibili valori in base alla selezione da **Nome campo**;
   - Fare clic sulla colonna **E/O** per visualizzare E ed O come Operatori. Utilizzare questa colonna per creare varie istruzioni;

- Selezionare l'intera espressione per visualizzare le azioni eseguibili per le espressioni selezionate: Aggiungi, Rimuovi, Cancella tutto, Sposta su, Sposta giù, Inserisci ed Elimina.

3. Creare la query facendo clic in ciascuna cella della colonna nell'area di testo sinistra, quindi fare doppio clic per effettuare la selezione dall'elenco a destra. È inoltre possibile fare clic una volta, quindi fare clic su **<-Usa** per spostarla sulla casella di testo sinistra.

   Quando si seleziona un campo della tabella, è possibile fare clic su **Profilo** per analizzare i valori del campo selezionato.

4. Per controllare la sintassi della query, fare clic su **Controlla sintassi**. Quando si controlla la sintassi della query non si mette alcun carico sul server del database.

   Campaign visualizza una finestra di conferma con gli errori rilevati. Fare clic su **OK**.

5. Per visualizzare i risultati di esecuzione della query, fare clic su **Query di test**.

   Le soppressioni globali e i limiti alle dimensioni della cella non si applicano ai conteggi Query di test. Le query potrebbero inoltre restituire dati non normalizzati. Per ottenere un conteggio preciso del risultato, effettuare un'esecuzione di prova del processo.

   Viene visualizzato un indicatore di stato durante la prova della query. Fare clic su **Annulla** per arrestare la prova.

   Al termine della prova, Campaign visualizza una finestra di conferma con il numero di righe restituite dalla query (il numero potrebbe essere differente quando la campagna è effettivamente in esecuzione).

6. Al termine della creazione della query, fare clic su **OK**.

Per creare una query con Generatore di testo

Queste istruzioni descrivono come creare una nuova query utilizzando la funzione Generatore di testo nella finestra di dialogo della configurazione del processo.

Per modificare una query esistente, modificare il testo direttamente nella casella di testo della query.

1. In un processo che richiede query, quali Segmento, Seleziona o Estrai, accedere alla finestra di dialogo della configurazione del processo contenente la casella di testo della query.

   Per impostazione predefinita, viene visualizzato il generatore di query **Seleziona e fai clic**. Le query esistenti vengono visualizzate nella casella di testo della query.

2. Fare clic su **Generatore di testo**.

   Le colonne della query **Seleziona e fai clic** vengono sostituite con una casella di testo vuota.

3. Scegliere una fonte dei dati Input e una fonte dei dati per la query dall'elenco a discesa **Seleziona in base a**.

   L'elenco di **Campi disponibili** viene visualizzato in base all'opzione **Seleziona in base a**.

4. Creare la query:

   - Selezionando i nomi del campo o della tabella dall'elenco **Campi disponibili** e facendo doppio clic per inserirli nella casella di testo della query. È inoltre possibile fare clic una volta, quindi fare clic su **<-Usa** per spostarla sulla casella di testo della query.
   - Inserendo gli operatori e i valori richiesti. Per visualizzare i valori di un campo selezionato, è possibile fare clic su **Profilo**.

   Sebbene sia possibile inserire i nomi del campo e della tabella direttamente nella casella di testo della query, selezionandoli dall'elenco è possibile evitare errori di sintassi.

5. Per controllare la sintassi della query, fare clic su **Controlla sintassi**.

   Campaign visualizza una finestra di conferma con gli errori rilevati. Fare clic su **OK**

   Quando si controlla la sintassi della query non si mette alcun carico sul server del database.

6. Per visualizzare i risultati di esecuzione della query, fare clic su **Query di test**.

   Le soppressioni globali e i limiti alle dimensioni della cella non si applicano ai conteggi Query di test. Le query potrebbero inoltre restituire dati non normalizzati. Per ottenere un conteggio preciso del risultato, effettuare un'esecuzione di prova del processo.

   Viene visualizzato un indicatore di stato durante la prova della query. Fare clic su **Annulla** per arrestare la prova.

   Al termine della prova, Campaign visualizza una finestra di conferma con il numero di righe restituite dalla query (il numero potrebbe essere differente quando la campagna è in esecuzione).

7. Al termine della creazione della query, fare clic su **OK**.

   La casella della configurazione del processo si chiude e si ritorna alla pagina del diagramma di flusso in modalità **Modifica**.

Per creare una query con Supporto query

Supporto query offre operatori e funzioni selezionabili che è possibile combinare con campi disponibili per creare una query. **Supporto query** consente di creare query nella lingua macro di Campaign o con macro personalizzate.

1. In un processo che richiede query, quali Segmento, Seleziona o Estrai, accedere alla finestra di dialogo della configurazione del processo contenente la casella di testo della query.

   Per impostazione predefinita, viene visualizzato il generatore di query **Seleziona e fai clic**. Le query esistenti vengono visualizzate nella casella di testo della query.

2. Fare clic su **Generatore di testo**.

   Le colonne della query **Seleziona e fai clic** vengono sostituite con una casella di testo vuota. Il pulsante **Supporto query** viene attivato.

3. Fare clic su **Supporto query**.

   Supporto query appare sotto la casella di testo della query. Supporto query contiene una serie di pulsanti per l'inserimento degli operatori più comuni e un elenco completo di macro.

4. Creare la query:

   a. Selezionando la macro da utilizzare dall'elenco di macro in **Supporto query** e facendo doppio clic per inserirla nella casella di testo della query. Quando si seleziona una macro, **Supporto query** visualizza una breve descrizione e la sintassi della macro selezionata.

   Se si seleziona una macro personalizzata, la descrizione e la sintassi sono state create dalla persona che ha scritto la macro.

   b. Inserendo gli opertori richiesti digitandoli o utilizzando i pulsanti Supporto query.

   Sebbene sia possibile inserire i nomi del campo e della tabella direttamente nella casella di testo della query, selezionandoli dall'elenco è possibile evitare errori di sintassi.

5. Continuare a creare la query utilizzando **Generatore di testo**.
6. Al termine della creazione della query, fare clic su **Chiudi**.

   Supporto query si chiude.

7. Fare clic su **OK** per chiudere la finestra di dialogo della configurazione del processo.

Creare query con SQL

Gli utenti SQL esperti possono scrivere la propria query SQL o utilizzare le query SQL create in altre applicazioni copiandole e incollandole. La scrittura di SQL semplici è una funzione avanzata di Campaign; gli utenti sono responsabili della correttezza della sintassi e dei risultati della query.

Per ottenere risultati corretti quando si utilizza SQL semplici in un processo Seleziona (ovvero l'elenco corretto di ID dei destinatari) è necessario utilizzare il token `<TempTable>` quando si attiva l'ottimizzazione in database e vi è una cella di input nel processo Seleziona. Inoltre, per migliorare in modo significativo le prestazioni quando Campaign elabora tabelle di grandi dimensioni, usare il token `<TempTable>` anche quando non si utilizza l'ottimizzazione in database.

Una query SQL deve restituire un elenco di **soli** ID univoci come definito dal tasto su una tabella base.

La query deve utilizzare la seguente sintassi:

```
SELECT DISTINCT(<key1> [<key2>,...]) FROM <table> WHERE <condition>
ORDERBY <unique_id>
```

La query richiede che il database esegua l'ordine e la deduplicazione dei dati. Se si omette la clausola `DISTINCT` o `ORDERBY`, Campaign continua ad ordinare e deduplicare i dati sul server dell'applicazione, in modo che si ricevano dati corretti, ma le prestazioni potrebbero essere più lente.

- Se si è scelto **Seleziona tutti gli ID cliente**, è possibile scrivere comandi SQL semplici da eseguire in record su un dato database prima o dopo l'esecuzione del processo **Seleziona**.
- Se si è scelto di applicare criteri agli ID cliente, oltre a quanto menzionato in precedenza, è possibile attivare l'utilizzo di SQL semplici in **Generatore di query** quando si creano criteri di selezione. In caso contrario, sarà possibile utilizzare solo **Espressioni Unica** e Macro personalizzate.

Creare istruzioni SQL semplici in Campaign

Nei processi che richiedono query, fare clic su **Avanzate** nella finestra di modifica della query per accerere alle funzioni di **Impostazioni avanzate**. Le funzioni effettive variano in base ai processi.

Ad esempio, nel processo Seleziona, è possibile utilizzare **Impostazioni avanzate** per creare una query con SQL semplici o eseguire comandi SQL di pre-elaborazione e/o post-elaborazione.

La finestra Impostazioni avanzate include due riquadri:

- **Pre-elaborazione —** inserire SQL semplici da elaborare prima di eseguire la query
- **Post-elaborazione —** inserire SQL semplici da elaborare dopo aver eseguito la query

Questa funzione consente di integrare procedure SQL come parte dell'esecuzione del processo ed è utile per adoperare Campaign in operazioni quali ETL, aggiornamenti mart di routine, regolazione di prestazioni in linea e funzioni di protezione.

È possibile utilizzare istruzioni SQL di pre-elaborazione e post-elaborazione in **Impostazioni avanzate** per:

- Eseguire procedure archiviate nel database
- Creare, eliminare e ricreare tabelle e indici

- Accordare o modificare privilegi per altri utenti o gruppi
- Organizzare comandi di multifase
- Eseguire routine di database complesse, senza dover utilizzare script esterni per la connessione al database

Le istruzioni SQL vengono eseguite in ordine di apparizione.

- Le istruzioni SQL di pre-elaborazione vengono eseguite prima dell'esecuzione della query.
- Le istruzioni SQL di post-elaborazione vengono eseguite dopo l'esecuzione della query.

Possono essere utilizzate con SQL semplici o elaborazione standard nella query del processo Seleziona.

Query SQL semplici ed elaborazione in database

Per dettagli sull'elaborazione in database con query SQL semplici, consultare Informazioni sulla scelta dell'elaborazione in database per i processi.

Uso di token TempTable e OutputTempTable in query SQL semplici

Quando si usa una query SQL semplice in un processo Seleziona con una cella di input, il comportamento in Campaign è differente se l'ottimizzazione in database è attivata o disattivata.

Quando l'ottimizzazione in database è disattivata, l'elenco degli ID della query SDL semplice corrisponde automaticamente all'elenco degli ID della cella in entrata, in modo che l'elenco degli ID risultante sia un sottoinsieme della cella, come previsto. Tuttavia, quando si attiva l'ottimizzazione in database, Campaign ritiene che l'elenco degli ID generato dal processo Seleziona sia quello finale e non fa corrispondere automaticamente questo elenco all'elenco degli ID di alcuna cella in entrata. Pertanto, quando si attiva l'ottimizzazione in database, è importante che la query SDL semplice scritta per un processo Seleziona intermedio (in altre parole, un processo Seleziona con una cella in entrata) utilizzi il token <TempTable> da aggiungere correttamente alla cella in entrata. Ciò non solo garantisce risultati corretti, ma consente di migliorare anche le prestazioni impedendo elaborazione estranea per ID dei destinatari non presenti nella cella di input.

Per ottenere prestazioni ottimali, utilizzare il token <TempTable> anche quando non si adotta l'ottimizzazione in database. L'utilizzo del token <TempTable> può migliorare nettamente le prestazioni, in particolare quando Campaign elabora tabelle di grandi dimensioni.

Inoltre, l'uso di token <OutputTempTable> consente di mantenere l'ottimizzazione in database ed evita che gli ID dei destinatari vengano recuperati dal database al server Campaign.

Esempi: uso di token TempTable e OutputTempTable

Si supponga di avere un processo Seleziona1 che seleziona 10.000 clienti “Gold” (ad esempio, Indiv.AcctType = ‘Gold’). Connettere quindi Seleziona1 ad un secondo processo Seleziona (“Seleziona2”) utilizzando una query SDL semplice:

```
Select p.CustID from Indiv p, <TempTable> where p.CustID =
<TempTable>.CustID group by p.CustID having sum(p.PurchAmt) > 500
```

In questo esempio vengono selezionati clienti la cui somma di acquisti supera i 500 dollari e che si trovano nella cella di input (in altre parole, i clienti che hanno un tipo di account “Gold”).

Al contrario, una query SQL semplice che omette il token <TempTable> e si aggiunge:

```
Select p.CustID from Purchases p group by p.CustID having
sum(p.PurchAmt) > 500
```

prima calcola la somma degli acquisti di tutti i clienti nella tabella Acquisti (potrebbe trattarsi di milioni di clienti), quindi seleziona tutti i clienti la cui somma di acquisti supera i 500 dollari, indipendentemente dal fatto che siano o meno clienti “Gold”.

Pertanto, per ottenere prestazioni ottimali, anche se l'ottimizzazione in database è disattivata, scrivere le query SDL semplici utilizzando il token <TempTable> quando vi è una cella di input.

Per maggiore semplicitpa, in questo esempio non viene utilizzato il token <OutputTempTable>, ma per mantenere l'ottimizzazione in database ed evitare che gli ID dei destinatari vengano recuperati sul server Campaign, è necessario includere il token <OutputTempTable> nella query SQL semplice. Ad esempio:

```
Create table <OutputTempTable> as Select p.CustID from Purchases p,
<TempTable> where p.CustID = <TempTable>.CustID group by p.CustID
having sum(p.PurchAmt) > 500
```

Riferimento a tabelle Estrai in query SQL semplici

È possibile fare riferimento ad una tabella Estrai in processi di downstream tramite SQL semplici utilizzando il token <Extract>. Utilizzare questo token per specificare sottoinsiemi di dati per l'elaborazione successiva al fine di migliorare le prestazioni quando si utilizzano tabelle di grandi dimensioni.

Nel seguente esempio si richiede una tabella Estrai per selezionare gli ID cliente di tutti i clienti il cui saldo dell'account supera i 1.000 dollari.

```
Select p.CUSTOMERID from USER_TABLE p, <Extract> where p.CUSTOMERID =
<Extract>.CUSTOMERID group by p.CUSTOMERID having sum(p.BALANCE) >
1000
```

Affinché i diagrammi di flusso contengano vari processi Estrai, il token <Extract> si riferisce sempre all'ultima tabella Estrai disponibile.

Dopo un processo Unisci, il token <Extract> potrebbe essere valido o meno. Eseguire il test di un diagramma di flusso per determinare se il token funziona come previsto.

Per creare una query SQL semplice nell'area di immissione del testo SQL

1. Attivare l'opzione **Seleziona record con** nella scheda Origine del processo Seleziona.
2. Fare clic su **Avanzate**.

   Viene visualizzata la finestra Impostazioni avanzate.
3. Attivare **Usa SQL semplici per la selezione di record**.
4. Selezionare la fonte dei dati per la query dall'elenco a discesa **Database**.
5. Selezionare i destinatari target dall'elenco a discesa **Livello destinatari**.
6. Fare clic su **OK** per chiudere la finestra Impostazioni avanzate.
7. Fare clic all'interno dell'area di immissione del testo SQL.
8. Creare una query:
   - Inserendo SQL semplici nel riquadro di immissione del testo SQL
   - Utilizzando **Supporto query**
   - Utilizzando **Seleziona e fai clic**

   Se si fa clic su **Seleziona e fai clic**, si ritorna alla creazione di un'espressione query non SQL.
9. (Facoltativo) Fare clic su **Query di test**.

   Le soppressioni globali e i limiti alle dimensioni della cella non si applicano ai conteggi Query di test. Le query potrebbero inoltre restituire dati non normalizzati. Per ottenere un conteggio preciso del risultato, effettuare un'esecuzione di prova del processo.
10. Al termine della creazione e della prova della query, fare clic su **OK** per chiudere la finestra e salvare la configurazione.

Per passare vari comandi in un'istruzione SQL semplice

È possibile passare vari comandi in un'istruzione SQL semplice.

Se il database consente il passaggio di vari comandi, è possibile inserire tutti i comando SQL validi desiderati con le seguenti regole:

- I comandi vengono separati con un adeguato delimitatore;
- L'ultimo comando deve essere un comando di selezione;
- Questo comando di selezione deve selezionare tutti i campi rilevanti necessari per la definizione del livello destinatari nello stesso ordine in cui tale livello è stato definito;

- Non viene utilizzata nessun'altra istruzione di selezione.

1. Attivare l'ozione **Seleziona record con** nella scheda Origine del processo Seleziona.
2. Fare clic su **Avanzate**.

   Viene visualizzata la finestra Impostazioni avanzate.
3. Fare clic per attivare **Usa SQL semplici**.

   In tal modo si attivano SQL semplici, una funzione che passa l'esatta sintassi della query al database.
4. Selezionare il database da utilizzare e il livello destinatari desiderato.

   Fare clic su **OK**.
5. Inserire i comandi SQL nella casella di testo **Seleziona record con**.

   Fare clic su **OK**.

Per specificare istruzioni SQL di pre-elaborazione o post-elaborazione

1. Dalla scheda **Origine** di un processo Seleziona, fare clic su **Avanzate**.

   Viene visualizzata la finestra Impostazioni avanzate.
2. Per accedere ad un'istruzione SQL semplice di pre-elaborazione, fare doppio clic all'interno del campo **Pre-elaborazione** e accedere all'istruzione SQL che si desidera eseguire prima del processo.
3. Successivamente, fare clic nel campo **Database** su quella linea e selezionare il nome del database su cui si desidera eseguire questa istruzione.

   Nell'elenco a discesa **Database** vengono visualizzati tutti i database disponibili (quelli per i quali si è selezionata una categoria di fonte dei dati nella pagina Configurazione in Marketing Platform). Se il database non appare in questo elenco a discesa, contattare l'amministratore di sistema Campaign.
4. Fare clic per selezionare la casella di controllo **SQL** se si desidera visualizzare solo le funzioni SQL nel riquadro dell'elenco. Fare clic si nuovo per deselezionare e per visualizzare l'elenco completo delle funzioni e degli operatori disponibili.

   Se si è già attivata l'opzione **Usa SQL semplici** nella finestra Impostazioni avanzate, viene attivata l'opzione **SQL** in Supporto query . Ciò nasconderà le funzioni macro Campaign in modo da visualizzare esclusivamente gli operatori e le funzioni SQL.

Creazione profilo di campo

La funzione **Profilo** consente di visualizzare l'anteprima di un elenco di valori distinti e la frequenza con la quale di verificano per un campo selezionato. È possibile creare un profilo di tutti i campi disponibili in qualsiasi processo in cui appare il pulsante **Profilo**, come l'elenco a discesa **Segmentazione per campo** nel processo Segmento o gli elenchi **Campi disponibili** o **Campi candidati** in altre finestre di dialogo della configurazione del processo. Solo i record presenti nella cella attuale sono inclusi nel conteggio, a meno che il conteggio non sia stato pre-calcolato.

Per effettuare la creazione del profilo di campo, è necessario disporre delle autorizzazioni adeguate. In caso di domande sull'accesso a questa funzione, contattare l'amministratore di sistema.

Per creare il profilo di un campo

Campaign crea automaticamente il profilo di un campo quando lo si seleziona in un campo che dispone del corrispondente pulsante **Profilo**. È possibile creare il profilo di tutti i campi in qualsiasi fonte dei dati mappata.

1. Nella finestra della configurazione di un processo in cui appare il pulsante Profilo, selezionare il campo di cui si desidera creare il profilo. È inoltre possibile creare il profilo di campi derivati.

   Viene visualizzata la finestra Crea profilo del campo selezionato.

Campaign crea il profilo dei dati contenuti nel campo selezionato. Le categorie e i conteggi della frequenza si aggiornano in modo dinamico man mano che si crea il profilo.

Attendere che termini la creazione del profilo prima di utilizzare i risultati, al fine di garantire la corretta elaborazione di tutte le categorie e il completamento dei conteggi.

Al termine della creazione del profilo, la finestra Crea profilo del campo selezionato visualizza:

- L'elenco dei valori del campo selezionato, visualittato nella colonna **Categoria** e il corrispondente **Conteggio** di ID con quel valore.

  Il numero massimo predefinito di categorie (contenitori distinti di valori) visualizzabili è 25. Campaign visualizza automaticamente i valori nel numero massimo di categorie, raggruppandoli per creare segmenti di circa le stesse dimensioni. È possibile modificare il numero massimo di categorie.

- Il riquadro **Statistiche** sulla destra visualizza il conteggio totale di ID ed altri dettagli sui dati per quel campo, tra cui:
  - Il numero di valori NULL trovati
  - Il numero totale di categorie, o valori, per quel campo

- I valori statistici per i dati, compresi i valori medi, la deviazione standard, i valori minimi e i valori massimi.

Medio, **Stdev.**, **Min.** e **Max.** non sono disponibili per i campi di testo ASCII. Quando si crea il profilo di campi di testo, i valori sono tutti zero.

Restrizione di input per la creazione di profili

Quando Campaign crea il profilo di un campo, crea solo quei segmenti disponibili nell'input al processo in cui si sta eseguendo la creazione di profili.

In altre parole, se si limita l'input al processo Segmento, quindi si crea il profilo di quei dati basati sullo stesso campo su cui è stato limitato, i risultati Profilo possono visualizzare solo i segmenti disponibili nell'input limitato.

Ad esempio, in un processo Segmento, se si utilizza una query per selezionare solo gli ID associati a Punteggio credito < 5 in un elenco di 10 potenziali livelli di punteggio del credito, quindi si crea il profilo dello stesso campo (in questo esempio, Behavior.CreditScore), Campaign può visualizzare esclusivamente i quattro segmenti corrispondenti a quei quattro restanti livelli di punteggio del credito.

Nei seguenti esempi, vengono confrontati un profilo senza restrizioni (in cui **Cella di input** nella finestra Crea profilo del campo selezionato è impostato su **Nessuno**) con un profilo limitato (in cui **Cella di input** è impostato su Select1.out).

Profile Selected Field

Field: Behavior.CreditScore
Recompute
Input Cell: [none]
Finished Profiling

Category	Count
1	1007
2	1004
3	1026
4	991
5	930
6	1018
7	974
8	1003
9	1033
10	1014

Statistics:
Count: 10000
NULLs: 0
Categories: 10
Mean: 5.51
Stdev: 2.89
Min: 1.00
Max: 10.00

OK Cancel Options... Export... Print...

Nella finestra Crea profilo del campo selezionato, **Cella di input** è impostato su Nessuno. Quando si esegue la creazione del profilo, vengono visualizzati tutti i 10 distinti valori del campo Behavior.CreditScore.

Profile Selected Field

Field: Behavior.CreditScore
Recompute
Input Cell: Select1.out
Finished Profiling

Category	Count
1	1007
2	1004
3	1026
4	991

Statistics:

Count:	4028
# NULLs:	0
Categories:	4
Mean:	2.50
Stdev:	1.11
Min:	1.00
Max:	4.00

OK Cancel Options... Export... Print...

Nella finestra Crea profilo del campo selezionato, **Cella di input** è impostato su Select1.out, la cella di output di un processo di selezione che fornisce l'input al processo attuale, che è limitato ai punteggi del credito da 1 a 4.

Quando si esegue la creazione del profilo, vengono visualizzate solo 4 categorie, ognuna corrispondente ad uno dei valori consentiti nella cella di input.

Proibizione della creazione di profili

La creazione di profili in tempo reale consente di visualizzare ed utilizzare le caratteristiche di un campo selezionato. Tuttavia, può influire sulle prestazioni quando si lavora con database di grandi dimensioni. Per questo motivo, Campaign consente la disattivazione di questa opzione.

Quando si disattiva la creazione di profili in tempo reale e si fa clic su **Profilo**, appare la finestra Crea profilo del campo selezionato, ma nella parte inferiore della finestra viene visualizzato un messaggio ad indicare la proibizione della creazione di profili in tempo reale.

Se la creazione di profili è proibita e il campo non è configurato come pre-calcolato, la finestra Crea profilo del campo selezionato indica che non è disponibile alcun dato, non viene visualizzato alcun conteggio o alcuna categoria e tutti i conteggi di **Statistica** sono zero.

Se sono disponibili valori pre-calcolati per un campo, quando si esegue la creazione di profili, vengono visualizzati questi valori piuttosto che quelli "in tempo reale" proibiti. La finestra Crea profilo del campo selezionato indica che la fonte dei dati è "Importata" e visualizzata le ultime data e ora aggiornate dei valori pre-calcolati.

Per ulteriori informazioni sulla proibizione della creazione di profili in tempo reale, consultare la Guida dell'amministratore *Campaign*.

Impostazione delle opzioni di creazione di profili

È possibile influire sulla modalità di esecuzione della funzione Profilo tramite:

- Restrizione di input per la creazione di profili
- Proibizione della creazione di profili

Inoltre, è possibile impostare queste opzioni nella finestra Opzioni di creazione profilo:

- Specifica del numero massimo di segmenti del profilo
- Creazione di profili con metatipo

Per accedere alla finestra Opzioni di creazione profilo

1. Da una finestra della configurazione del processo in cui è disponibile l'opzione Profilo, selezionare un campo per la creazione di profili o fare clic su **Profilo**.

   Viene visualizzata la finestra Crea profilo del campo selezionato.

2. Dalla finestra Crea profilo del campo selezionato, fare clic su Opzioni.

   Viene visualizzata la finestra Opzioni di creazione profilo.

Specifica del numero massimo di segmenti del profilo

Quando si crea il **Profilo** di un campo, Campaign crea automaticamente fino al numero massimo di segmenti impostati nella finestra Opzioni di creazione profilo. Per impostazione predefinita, sono consentiti un massimo di 25 segmenti.

È possibile modificare il numero massimo di segmenti da utilizzare per la creazione del profilo. Una volta modificata l'impostazione, viene utilizzata la nuova impostazione per tutti i profili precedenti finché non viene ripristinata.

☼ Se il numero di distinti valori nel campo in cui si sta creando un profilo supera il numero massimo consentito di segmenti, Profilo raggrupperà i valori in segmenti di circa le stesse dimensioni per evitare che si superi il numero massimo di segmenti.

Per impostare il numero massimo di segmenti per la creazione di profili

1. Nella finestra Crea profilo del campo selezionato, fare clic su **Opzioni**.

   Viene visualizzata la finestra Opzioni di creazione profilo.

2. Nel campo **Numero di segmenti**, immettere un numero intero per indicare il numero massimo di segmenti in cui si desidera raggruppare i valori del campo. Per impostazione predefinita, questo valore è 25.

3. Fare clic su **OK** per salvare le impostazioni e tornare alla finestra Crea profilo del campo selezionato.

Il profilo viene ricalcolato utilizzando il numero massimo di impostazione dei segmenti.

Creazione di profili con metatipo

È possibile specificare se utilizzare informazioni di tipo metadati durante la creazione di profili attivando o disattivando la casella di controllo **Crea profilo con metatipo** nella finestra Opzioni di creazione profilo.

L'attivazione di **Crea profilo con metatipo** è di norma il comportamento desiderato. I tipi di dati associati ai campi contenenti date, denaro, numeri telefonici e altre informazioni numeriche sono ordinati e raccolti correttamente utilizzando metadati piuttosto che in base al testo ASCII.

Ad esempio, la seguente tabella mostra un campo di data ordinato con e senza metatipo. La creazione di profili effettuata senza metatipo produce risultati ordinati numericamente, mentre quello con metatipo riconosce che i dati vengano formattati come date e li ordina di conseguenza.

Creazione profilo con metatipo	Creazione profilo senza metatipo
25-DEC-2006	20-FEB-2007
20-FEB-2007	20-MAR-2007
20-MAR-2007	25-DEC-2006

Aggiornamento del conteggio di un profilo

Si potrebbe desiderare aggiornare il conteggio del profilo quando si verifica qualcosa che potrebbe cambiare i risultati (ad esempio, quando si aggiungono nuovi valori ad un campo) oppure quando la tabella di database potrebbe essere stata aggiornata.

Per aggiornare i risultati del profilo per n campo dalla finestra Crea profilo del campo selezionato, fare clic su **Ricalcola**.

Quando si crea per la prima volta il profilo di un campo da una tabella dimensioni, Campaign riporta i conteggi che corrispondono al campo nella tabella dimensioni. Facendo clic su **Ricalcola** per aggiornare i risultati del profilo, Campaign riporta i conteggi dall'aggiunta risultante con la tabella base collegata alla tabella dimensioni. Se si desidera creare un profilo di un campo della tabella dimensioni senza aggiungerlo alla tabella base, eseguire la mappatura della tabella dimensioni come tabella base.

Per inserire la categoria di un profilo in una query

Quando si crea una espressione di query in una finestra di dialogo della configurazione del processo, è possibile inserire un valore di campo nella espressione della query.

1. Eseguire la creazione di profili sul campo selezionato.

2. Al termine della creazione di profili, fare doppio clic su una categoria nella finestra Crea profilo del campo selezionato per inserire quel valore nella posizione attuale del cursore nella casella di testo della query.

   Se non viene visualizzato il valore selezionato, potrebbe essere dovuto al raggruppamento di diversi valori in un segmento del profilo. Se si imposta il numero massimo di segmenti del profilo su un numero maggiore del numero di categorie (riportato nella finestra Crea profilo del campo selezionato), ciascun valore di campo viene elencato come categoria separata. Ciò consente di accedere a tutte le categorie esistenti.

Per stampare i risultati di un profilo

1. Fare clic su **Stampa** dalla finestra Crea profilo del campo selezionato.

   Viene visualizzata la pagina Impostazione della pagina, da cui è possibile specificare la stampante e le opzioni di stampa.

2. Fare clic su **OK** per confermare l'invio del processo di stampa alla stampante.

Per esportare i dati di profilo

Dopo aver eseguito la creazione del profilo su un campo, è possibile esportare i dati di profilo su un file di testo delimitato.

1. Nella finestra Crea profilo del campo selezionato, fare clic su **Esporta**.

   Il pulsante **Esporta** è disponibile solo al termine della creazione del profilo.

   Viene visualizzata la finestra Esporta dati report.

2. (Facoltativo) Selezionare la casella di controllo **Includi etichette colonna** per includere le intestazioni della colonna nei dati esportati.
3. Fare clic su **Esporta**.

   Viene visualizzata la finestra Download file.

4. Fare clic su **Apri** per aprire i dati del profilo o fare clic su **Salva** per specificare una posizione per il salvataggio del file.

   Se si è fatto clic su Apri, i dati del profilo vengono visualizzati in una finestra del foglio di calcolo.

   Se si è fatto clic su Salva, viene visualizzata la finestra **Salva con nome**.

5. Se si è fatto clic su Salva, nella finestra Salva con nome, andare alla posizione in cui si desidera esportare i file da salvare e inserire il nome file da utilizzare per il file esportato. Per impostazione predefinita, il nome del file esportato è Campaign.xls.
6. Fare clic su **OK**.

I dati vengono esportati sul file specificato. Viene visualizzata la finestra Download completato.

Specificare un file o una tabella di output per la registrazione del contatto

I processi di contatto quali Elenco mail o Elenco chiamate possono scrivere i risultati su:

- tabelle di sistema
- un nuovo o esistente file esterno specificato
- una tabella di database non mappata

Per specificare un file di output per la registrazione del contatto

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, dalla finestra della configurazione del processo, selezionare **File** dall'elenco a discesa **Esporta su** o **Registra su**. L'ozpione **File** viene di norma visualizzata nella parte inferiore dell'elenco dopo l'elenco delle tabelle mappate.

   Viene visualizzata la finestra Specifica file di output.

2. Selezionare il tipo di file su cui si desidera scrivere:
   - **File flat con dizionario dati** per creare un nuovo file a larghezza fissa o un nuovo file con dizionario dati.
   - **File flat basato su un dizionario dati esistente** per creare un nuovo file a larghezza fissa e selezionare un file con dizionario dati esistente.
   - **File delimitato** per creare un nuovo file in cui i valori di campo sono delimitati da tabulazione, virgola o altri caratteri.

3. Se si è selezionato **File delimitato**:
   - Selezionare l'opzione **Tabulazione**, **Virgola** o **Altro**. Se si è selezionato **Altro**, inserire il carattere da utilizzare come delimitatore nel campo **Altro**.
   - Selezionare **Includi etichette nella riga superiore** se si desidera che la prima riga contenga etichette per ciascuna colonna di dati.

4. Inserire il percorso completo e il nome del file nel campo **Nome file** . È inoltre possibile fare clic su **Sfoglia** per andare ad una directory e selezionare un file esistente.

☼ È possibile utilizzare variabili utente nel nome file di output. Ad esempio, se si specifica MyFile<UserVar.*a*>.txt come nome tabella e il valore della variabile utente "*a*" è "ABC" nel momento in cui si esegue il processo, l'output viene scritto su un file denominato MyFileABC.txt. È necessario impostare il valore iniziale e il valore attuale della variabile utente prima di eseguire il diagramma di flusso.

5. Campaign compila automaticamente il campo **Dizionario dati** con un file .dct con lo stesso nome e nella stessa posizione del file inserito.
6. Se si desidera utilizzare un altro dizionario dati o rinominare il dizionario dati, inserire il percorso completo e il nome del file del dizionario dati nel campo **Dizionario dati**.
7. Fare clic su **OK**.

   Si chiude la finestra Specifica file di output. Si ritorna alla finestra di dialogo della configurazione del processo e il campo **Esporta/Registra su** visualizza il percorso e il nome file inseriti.

Per specificare una tabella di database per la registrazione del contatto

1. Nella finestra di dialogo della configurazione del processo, selezionare **Nuova tabella** o **Tabella di database** dall'elenco a discesa **Esporta su** o **Registra su**. Questa opzione viene di norma visualizzata nella parte inferiore dell'elenco dopo l'elenco delle tabelle mappate.

   Viene visualizzata la finestra Specifica tabella di database.
2. Specificare il nome tabella.

☼ È possibile utilizzare variabili utente nel nome tabella. Ad esempio, se si specifica MyTable<UserVar.*a*> come nome tabella e il valore della variabile utente "*a*" è "ABC" nel momento in cui si esegue il processo, l'output viene scritto su una tabella denominata MyTableABC. È necessario impostare il valore iniziale e il valore attuale della variabile utente prima di eseguire il diagramma di flusso.

3. Selezionare il nome del database dall'elenco a discesa.
4. Fare clic su **OK**.

   Si chiude la finestra Specifica tabella di database. Si ritorna alla finestra di dialogo della configurazione del processo e il campo **Esporta/Registra su** visualizza il nome della tabella di database inserito.
5. Se è già presente una tabella del nome, selezionare un'opzione per la scrittura dei dati di output:

- Aggiungi a dati esistenti — Se si seleziona questa opzione, la tabella esistente deve avere uno schema compatibile con in dati di output. In altre parole, i nomi e i tipi di campo devono corrispondere e le dimensioni del campo devono consentire la scrittura dei dati di output.
- Sostituisci tutti i record — Se si seleziona questa opzione, le righe esistenti nella tabella vengono sostituite con nuove righe di output.

Modifica del valore di inizializzazione per una selezione casuale

Il valore di inizializzazione casuale rappresenta il punto iniziale utilizzato da Campaign per selezionare casualmente i record. Se si selezionano casualmente i record, si potrebbe desiderare di modificare il valore di inizializzazione casuale nelle seguenti situazioni:

- Si dispone esattamente dello stesso numero di record nella stessa sequenza e si utilizza lo stesso valore di inizializzazione ogni volta che si eseguono questi risultati di processo in record creati negli stessi esempi.
- L'esempio casuale attuale produce risultati estremamente asimmetrici (ad esempio, se tutti gli uomini presenti nei dati rientrano in un gruppo e tutte le donne in un altro).

Per modificare il valore di inizializzazione casuale per la selezione dei record

Nella scheda **Limite dimensioni cella** della finestra di dialogo della configurazione del processo, modificare il punto iniziale per la selezione casuale in uno dei seguenti modi:

- inserire un valore numerico nella casella di testo **Valore di inizializzazione casuale**; o
- fare clic su **Scegli** affinché Campaign selezioni casualmente un nuovo valore di inizializzazione.

Ignorare ID duplicati nell'output del processo

I processi Estrai, Elenco chiamate, Elenco mail e Snapshot consentono di specificare come trattare gli ID duplicati nell'output del processo. L'impostazione predefinita è di consentire gli ID duplicati nell'output. Attenersi alle seguenti procedure per specificare che gli ID duplicati vengano esclusi dall'output.

1. Dalla finestra della configurazione del processo, fare clic su **Altro**.

   Viene visualizzata la finestra **Impostazioni avanzate**.

a. Per specificare che i record con ID duplicati vengono saltati, selezionare la casella di controllo **Salta record con ID duplicati** e scegliere i criteri che utilizzerà Campaign per decidere quali record conservare in caso di ID duplicati. Ad esempio è possibile selezionare MaxOf e Household_Income per specificare che, in caso di esistenza di ID duplicati, Campaign esporti esclusivamente l'ID con il reddito dell'unità familiare più elevato.

Tale opzione rimuove esclusivamente i duplicati all'interno dello stesso campo di input. I dati contengono ancora ID duplicati nel caso in cui lo stesso ID compaia in più campi. Se si desidera rimuovere tutti gli ID duplicati, è necessario utilizzare un processo Unisci o Segmento a monte del processo Estrai per eliminare gli ID duplicati o per creare segmenti che si escludono a vicenda.

2. Fare clic su **OK** per chiudere la finestra Impostazioni avanzate.

   Le impostazioni di ID duplicati vengono visualizzate nella finestra della configurazione.

Per utilizzare lo strumento Calendario

Lo strumento Calendario è disponibile per i campi all'interno di Campaign in cui è possibile inserire un valore di data in un campo.

1. Fare clic sul pulsante con i puntini di sospensione accanto al campo che richiede un valore di data.

   Viene visualizzato lo strumento Calendario. La data attuale viene selezionata per impostazione predefinita.

2. Fare clic sulla data del mese visualizzato per selezionarla oppure:

   - Cambiare il mese utilizzando l'elenco a discesa **Mese**
   - Cambiare l'anno utilizzando le frecce su e giù

3. Fare clic su **OK** per inserire una data specifica nel campo e chiudere la finestra Calendario.

6 Processi IBM Unica Campaign

Elenco di processi

I seguenti processi, raggruppati in base al tipo di processo, sono disponibili in Campaign.

Le sezioni per i singoli processi forniscono una guida graduale per la configurazione di ciascun processo. Ciascuna serie di istruzioni per la configurazione del singolo processo prevede che il processo sia stato aggiunto al diagramma di flusso come primo passo. Per i dettagli su come aggiungere un processo ad un diagramma di flusso, consultare Per aggiungere un nuovo processo ad un diagramma di flusso.

Per informazioni sulla configurazione dei processi in generale, consultare anche Informazioni su come lavorare con processi.

Campaign fornisce i seguenti tipi di processi:

- Processi di manipolazione dei dati
- Processi di esecuzione
- Processi di ottimizzazione

Interact, Optimize e eMessage forniscono porcessi supplementari. Per ulteriori informazioni, consultare la documentazione relativa a questi prodotti.

Processi di manipolazione dei dati

Campaign fornisce i seguenti processi di manipolazione dei dati:

- Destinatari
- Estrai
- Unisci

- Esempio
- Segmento
- Seleziona

Destinatari

I livelli di destinatari definiscono l'entità target con cui si desidera lavorare, come account, cliente, unità familiare, prodotto o unità aziendale e sono definiti durante il processo di mappatura tabella dagli amministratori di sistema.

Utilizzare il processo Destinatari in un diagramma di flusso per passare tra livelli di destinatari o per filtrare gli ID in base al livello di destinatari. Tramite questo processo, è possibile selezionare tutte, alcune o una singola unità su un livello in rapporto ad un altro livello.

Ad esempio, è possibile utilizzare il processo Destinatari per:

- Selezionare un cliente per unità familiare in base ad alcune regole commerciali (ad esempio, l'uomo più vecchio o la persona con il saldo maggiore);
- Selezionare tutti gli account appartenenti ad una particolare serie di clienti;
- Selezionare tutti gli account con saldo negativo appartenenti ad una particolare serie di clienti;
- Selezionare tutte le unità familiari con titolari di conti correnti;
- Selezionare i clienti con tre o più acquisti in un periodo di tempo specifico.

Il processo Destinatari può essere selezionato da tutte le tabelle definite, pertanto è possibile utilizzarlo come processo di livello superiore nel diagramma di flusso per selezionare inizialmente i dati.

Argomenti correlati

- Livelli di destinatari
- Unità familiare
- Cambio di livello
- Configurazione del processo destinatari

Livelli di destinatari

I livelli di destinatari sono le entità chiave che rappresentano come vengono archiviati i dati di clienti, come account, cliente, unità familiare, prodotto o unità aziendale. I livelli di destinatari possono essere (ma non necessariamente) organizzati in modo gerarchico. Di seguito sono elencati alcuni esempi di livelli di destinatari gerarchici che si trovano nei database di marketing del cliente:

- Unità familiare > Cliente > Account
- Compagnia > Divisione > Cliente > Prodotto

La propria organizzazione può definire ed utilizzare un numero illimitato di livelli di destinatari. Se si utilizzano vari livelli di destinatari (ad esempio, cliente ed unità familiare), è necessario comprendere come lavorare con livelli di destinatari e processo Destinatari per raggiungere gli obiettivi aziendali.

I livelli di destinatari vengono creati e gestiti da un amministratore Campaign. Per spostarsi da un livello di destinatari ad un altro, è necessario che entrambi i livelli di destinatari utilizzati dispongano di tasti definiti nella stessa tabella. In tal modo, si disporrà di un meccanismo di "ricerca" per passare da un livello ad un altro.

I livelli di destinatari sono globali e sono allegati a ciascuna tabella base mappata. Pertanto, quando si carica un diagramma di flusso, i livelli di destinatari vengono caricati insieme le tabelle mappate all'interno di quel diagramma di flusso.

Se si dispone di autorizzazioni per la mappatura di tabelle in Campaign, quando si esegue la mappatura di una nuova tabella, è possibile mappare uno o più livelli di destinatari esistenti, ma non si possono creare nuovi livelli di destinatari. Solo gli utenti dotati delle adeguate autorizzazioni (di norma, gli amministratori di sistema) dispongono delle autorizzazioni per creare livelli di destinatari in Campaign.

Nel processo Destinatari, specificare un livello di destinatari di input e uno di output. I livelli di destinatari di input e di output possono essere uguali (ad esempio, Cliente) o diversi (ad esempio, Cliente e Unità familiare). Utilizzare il processo Destinatari per rimanere all'interno dello stesso livello di destinatari o per cambiare il livello di destinatari.

Unità familiare

"Unità familiare" è un termine generico utilizzato per descrivere la riduzione del numero di membri nel livello di destinatari attuale utilizzando un altro livello di destinatari. Uno degli esempi più comuni di unità familiare è quello di identificare un singolo individuo target all'interno di ciascuna unità familiare. Si può selezionare un individuo per unità familiare in base ad una regola commerciale di marketing quale:

- L'individuo con il valore maggiore in dollari tra tutti gli account;
- L'individuo con il maggior numero di acquisti in una categoria particolare di prodotto;
- L'individuo con la migliore occupazione; oppure
- L'uomo più giovane oltre i 18 anni all'interno dell'unità familiare.

È possibile utilizzare il processo Destinatari per modificare i livelli di destinatari e filtrare gli ID in base a criteri specificati dall'utente.

Cambio di livello

Alcune campagne complesse richiedono l'elaborazione a diversi livelli di destinatari per arrivare all'elenco di entità target finali. Ciò può comportare l'avvio ad un livello di destinatari, l'esecuzione di alcuni calcoli e l'utilizzo di questo output, quindi il passaggio ad un altro livello di destinatari e l'esecuzione di altri calcoli, e così via.

Ad esempio, si potrebbe desiderare di supportare soppressioni complesse a diversi livelli. Di conseguenza, in un modello di dati in cui esiste un rapporto da uno a molti o da molti a molti tra clienti e account, un responsabile delle ricerche di mercato potrebbe desiderare di creare una campagna che esegue le seguenti operazioni:

- Elimina tutti gli account dei clienti che soddisfano alcuni criteri (ad esempio, elimina tutti gli account in rosso);
- Elimina alcuni account che soddisfano alcuni criteri (ad esempio, elimina tutti gli account poco redditizi);

In questo esempio, la campagna potrebbe iniziare a livello di cliente, effettuare soppressioni a livello di cliente (sopprimere gli account in rosso), cambiare il livello di account, applicare soppressioni a livello di account (sopprimere i conti poco redditizi) e tornare al livello di cliente per ottenere le informazioni di contatto finali.

Configurazione del processo destinatari

Per utilizzare il processo Destinatari, è necessario lavorare con tabelle per le quali sono definiti vari livelli di destinatari. Tali livelli, definiti all'intero di una singola tabella, forniscono un rapporto per “tradurre” da un livello ad un altro.

- Un tasto viene definito come “primario” o “predefinito” per la tabella (tale tasto predefinito rappresenta i destinatari utilizzati con maggiore frequenza per questa fonte dei dati).
- Gli altri sono tasti “alternativi” disponibili per cambiare livelli di destinatari.

Una volta cambiati livelli di destinatari, Campaign visualizza solo le tabelle di cui si è definito il tasto chiave allo stesso livello di destinatari. Se di solito si lavora a diversi livelli di destinatari, potrebbe essere necessario mappare la stessa tabella più di una volta all'interno di Campaign, ogni volta con un tasto primario/predefinito diverso. Il livello predefinito associato ad una tabella viene specificato durante il processo di mappatura della tabella. Per ulteriori informazioni sulla mappatura di tabelle, consultare la Guida dell'amministratore Campaign.

Le opzioni disponibili nella finestra di dialogo della configurazione del processo Destinatari dipende dalla varie scelte effettuabili:

- Se i livelli di destinatari di input e output sono uguali o diversi;
- Se i valori del livello di destinatari sono normalizzati in queste tabelle;
- Se vi sono vari livelli di destinatari definiti per le tabelle selezionate.

Per questo motivo, non tutte le opzioni descritte nelle seguenti sezioni sono disponibili per tutte le coppie di selezione della tabella di input e output.

Per configurare un processo Destinatari

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, assicurarsi che il processo Destinatari sia connesso ad uno o più processi configurati le cui celle di output verranno utilizzate come input dal processo Destinatari.

2. Fare doppio clic sul processo Destinatari nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.

3. Selezionare la fonte dei dati di input dall'elenco a discesa **Input**. Se uno o più processo sono connessi al processo Destinatari, anche le relative celle di output vengono visualizzate come fonti di input disponibili.

   Quando si è scelta una fonte dei dati di input, si noterà che il livello di destinatari corrispondente a questo input viene visualizzato accanto al campo **Input**; se non vi è alcun input nel processo Destinatari, il livello di destinatari viene visualizzato come “non selezionato”. Anche le opzioni di Seleziona rispecchiano il livello di destinatari di input.

   Ad esempio, prima di selezionare un destinatario di input, le opzioni di **Seleziona** dispongono dell'etichetta **Una voce per...**, **Alcune voci per...** e **Per ciascun destinatario.**

   Dopo aver selezionato un input, ad esempio con un livello di destinatario di Cliente, le opzioni di **Seleziona** presentano l'etichetta **Tutte le voci**, **Alcune voci** e **Una voce per cliente.**

4. Selezionare il destinatario di output dall'elenco a discesa **Scegli destinatario**. L'elenco a discesa visualizza solo i livelli di destinatari definiti per le tabelle contenenti tasti definiti alla stesso livello di destinatari della fonte dei dati di input. Se una tabella dispone di più di un livello definito, ciascun livello è disponibile come voce nell'elenco a discesa **Scegli destinatario**.

   ☼ Se non viene visualizzato un livello di destinatari desiderato, potrebbe essere necessario eseguire di nuovo la mappatura di una tabella.

   Quando si è scelto il destinatario di output, si noterà che le opzioni di **Seleziona** rispecchiano i livelli di destinatari di input e output.

   Ad esempio, se l'input ha un livello di destinatari di Unità familiare e si sceglie un livello di destinatari di output di Individuale, le opzioni di **Seleziona** presentano le etichette **Tutte le voci ID individuali**, **Alcune voci ID individuali**, **Una voce ID individuale per ID unità familiare** e così via, al fine di consentire la specifica della modalità di selezione degli ID mentre si passa da un livello di destinatari ad un altro.

5. Utilizzare le opzioni di **Seleziona** e **Filtra** per specificare la modalità di selezione dei record. Tali opzioni variano se si selezionano tutti gli ID (in tal caso non vi sono opzioni di filtro), si cambia di livello o si rimane sullo stesso livello. Per i dettagli su come selezionare e filtrare in base al cambio dei livelli di destinatari, consultare:

   - Utilizzo degli stessi livelli di destinatari di input e output
   - Utilizzo di differenti livelli di destinatari di input e output

6. Fare clic sulla scheda **Limite dimensioni cella** se si desidera limitare le dimensioni della cella di output (ovvero, limitare il numero di ID generati dal processo).

7. Fare clic sulla scheda **Generale** in cui è possibile modificare in modo opzionale il **Nome processo**, i nomi della **Cella di output** o i **Codici cella** e inserire una **Nota** sul processp.

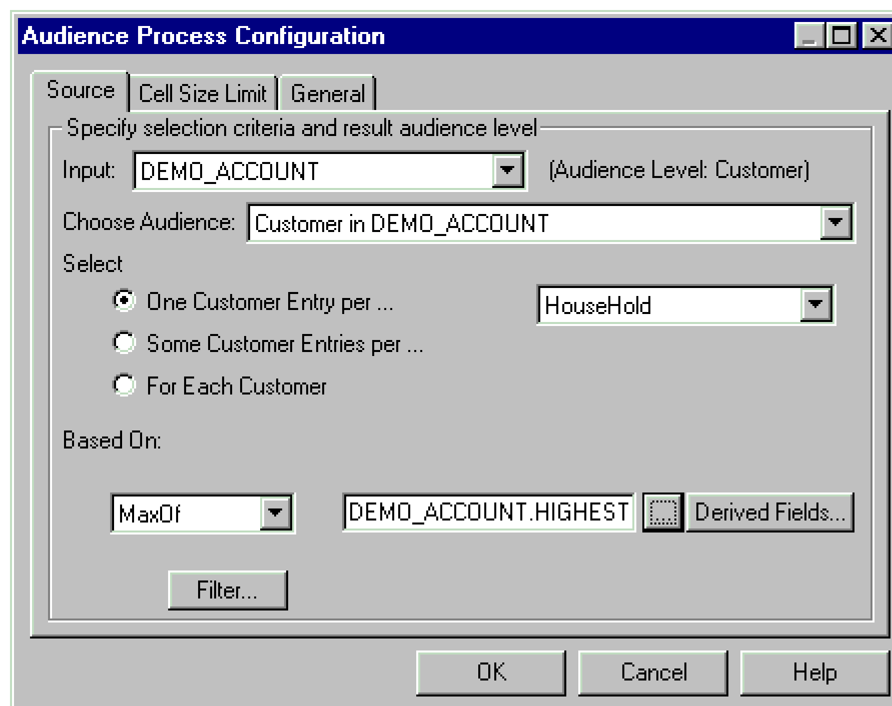
8. Al termine della configurazione del processo, fare clic su **OK**. Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Argomenti correlati

- Scelta delle fonti dei dati per i processi
- Limitazione delle dimensioni delle celle di output
- Nomi cella e codici
- Modifica del nome cella
- Modifica del codice cella
- Per collegare celle del diagramma di flusso a celle target servendosi della finestra di dialogo di configurazione del processo

Esempio: processo Destinatari

La seguente figura mostra un processo Destinatari configurato.



- Il livello di destinatari di input selezionato è **Cliente**; si tratta del livello di destinatari predefiniti della tabella `DEMO_ACCOUNT` (questo livello di destinatari viene visualizzato sulla destra del campo **Input**).
- Il livello di destinatari di output è lo stesso: **Cliente**, come definito nella tabella `DEMO_ACCOUNT`. La tabella `DEMO_ACCOUNT` presenta altri due livelli di destinatari definiti: `Branch` e `HouseHold` .
- Il processo viene configurato per scegliere una **Voce Cliente per unità familiare** in base al massimo dei campi `HIGHEST_ACC_IND`.

Esempio: filtro dei record

Quando si configura un processo Destinatari per selezionare ID in base ad un conteggio o ad una funzione statistica (**MaxOf**, **MedianOf**, **MinOf**) o **Qualsiasi**, il pulsante **Filtra** diventa disponibile. Quando si fa clic su **Filtra**, viene visualizzata la finestra Specifica criteri di selezione, che consente di accedere ad un'espressione di query per specificare i record da utilizzare nel calcolo **In base a**.

I criteri di filtro vengono applicati prima di eseguire il calcolo In base a, consentendo pertanto di non prendere in considerazione i record.

Ad esempio, si potrebbe voler limitare l'intervallo di date su cui viene eseguita un'operazione. Per utilizzare solo le transazioni di acquisto degli ultimi anni, è possibile inserire un'espressione di query di filtro quale:

```
CURRENT_JULIAN() - DATE(PURCH_DATE) <= 365
```

Successivamente, se si effettua un calcolo **In base a** che sceglie la somma del campo **Importo**, vengono sommati solo gli importi delle transazioni effettuate nell'ultimo anno.

Utilizzo degli stessi livelli di destinatari di input e output

Quando si seleziona lo stesso livello di destinatari nell'elenco a discesa **Scegli destinatario** del livello di destinatari di **Input**, sono disponibili le seguenti opzioni di **Seleziona**:

- Una voce <Destinatari di input/output> per <Destinatari differenti>
- Alcuni record di <Destinatari> per <Destinatari differenti>
- Voci per ciascun elemento a livello di destinatari

Le opzioni di **Seleziona** variano in base al rapporto tra i livelli di destinatari di input e output selezionati. Le opzioni che non sono significative vengono disattivate.

Ad esempio, se un dato livello di destinatari (ad esempio, Cliente) viene normalizzato all'interno di una tabella, l'opzione di selezione di un livello (ad esempio, Cliente) per un altro livello (ad esempio, Unità familiare) non è disponibile. Se nella tabella vi sono vari livelli definiti, l'opzione di **Seleziona** è **Una voce cliente per** con un elenco a discesa che appare con le altre opzioni del livello di destinatari disponibili.

Campaign utilizza automaticamente il nome del livello di destinatari selezionato nella finestra di dialogo della configurazione del processo. Ad esempio, se il livello di destinatari di input è Cliente, l'opzione Una voce per viene automaticamente visualizzata come Una voce cliente per. Nelle seguenti sezioni, questa porzione modificata in modo dinamico del testo dell'opzione viene indicata con <Destinatari di input/output> laddove appropriato.

Le opzioni di **Seleziona** includono:

Metodo	Descrizione	Esempio
Uno per	Un membro del livello di destinatari di input/output, esaminato da un altro livello di destinatari	Un cliente per unità familiare
Alcuni per	Alcuni membri del livello di destinatari di input/output, esaminati da un altro livello di destinatari	Tutti i clienti con acquisti sopra la media all'interno dell'unità familiare
Per ciascuno	Selezionare membri se il numero di membri nel livello di destinatari selezionati soddisfa alcune condizioni	Numero di account > 1 o numero di acquisti > 3

Per selezionare una voce <Destinatari di input/output> per <Destinatari differenti>

Questa selezione indica la presenza di una voce <Destinatari di input/output> per <Destinatari differenti> Selezionare questa opzione se i livelli di destinatari di input e output sono uguali, ma si utilizza un livello di destinatari diverso per esaminare l'output.

Ad esempio, è possibile utilizzare questa opzione per selezionare il cliente all'interno di ciascuna unità familiare che dispone dell'account meno recente (il livello di destinatari di input è Cliente, quello di output è Cliente, esaminato dal livello Unità familiare utilizzando `MinOf(BaseInfo.AcctStartDt)` per la selezione).

Specificare una regola commerciale per indicare la modalità di selezione della singola entità (ad esempio, il minimo, il massimo o il medio di un campo) oppure selezionare **Qualsiasi** (in tal caso, non è disponibile alcuna scelta di campo).

1. Selezionare un'origine di input per **Input** e lo stesso livello di destinatari per i destinatari di output nel processo Destinatari.

   Le rilevanti opzioni di **Seleziona** diventano disponibili.

2. Selezionare l'opzione **Una voce per**.

   Un elenco a discesa viene visualizzato accanto all'opzione selezionata.

3. Selezionare un livello di destinatari dall'elenco a discesa.

   Tutti i livelli di destinatari definiti alternativi (diversi dai destinatari di input) vengono visualizzati nell'elenco.

4. Selezionare un valore da usare dall'elenco a discesa **In base a**:

   - **Qualsiasi** elimina la necessità di scegliere un valore di **In base a**
   - **MaxOf** riporta il valore massimo del campo selezionato
   - **MedianOf** riporta il valore medio del campo selezionato
   - **MinOf** riporta il valore minimo del campo selezionato

Ciascuna di queste funzioni restituisce esattamente un membro dal livello di destinatari di input. Se più di una voce è collegata al valore massimo, minimo o medio, viene restituita la prima voce che si incontra.

5. Se si è selezionato un criterio **In base a** diverso da **Tutti**, selezionare un campo su cui agisce la funzione. Questo elenco a discesa include tutti i campi della tabella selezionata nel campo **Scegli destinatario** e tutte le tabelle dimensioni mappate. Espandere una tabella facendo clic sul simbolo “ **+**”. I campi derivati creati vengono visualizzati nella parte inferiore.

   Ad esempio, per selezionare un titolare di account da ciascuna unità familiare con il saldo maggiore, selezionare “ **MaxOf**” per i criteri **In base a** e `Acct_Balance` dall'elenco dei campi della tabella.

   È inoltre possibile creare o selezionare campi derivati facendo clic su **Campi derivati**.

6. (Opzionale) Se si è selezionato un conteggio su cui basarsi, il pulsante **Filtra** diventa disponibile.

   Utilizzare la funzione **Filtra** per ridurre il numero di ID disponibili sul calcolo **In base a**. Ad esempio, si potrebbe desiderare di selezionare ID cliente in base al saldo medio dell'account negli ultimi 6 mesi, ma prima di ciò, è necessario filtrare tutti i clienti i cui account sono inattivi.

   Per filtrare i record prima di eseguire il calcolo **In base a**, fare clic su **Filtra**. Viene visualizzata la finestra Specifica criteri di selezione. È possibile inserire un'espressione di query per specificare quali record utilizzare nel calcolo **In base a**. I criteri di filtro vengono applicati prima di eseguire il calcolo **In base a**, consentendo pertanto di non prendere in considerazione i record.

7. Al termine della creazione della query di filtro, fare clic su **OK** per salvare la query e chiudere la finestra Specifica criteri di selezione.

8. Continuare la configurazione del processo completando i campi sulle restanti schede.

Argomenti correlati

- Informazioni sui campi derivati
- Creare query nei processi
- Configurazione del processo destinatari

Per selezionare alcuni record di <Destinatari> per <Destinatari differenti>

Questa selezione indica la presenza di varie voci per destinatari. In questo caso, i livelli di destinatari di input e output sono uguali, ma viene utilizzato un livello di destinatari diverso per esaminare l'output. Selezionare questa opzione, ad esempio per selezionare tutti i clienti all'interno di una unità familiare che hanno effettuato acquisti oltre i 100 dollari (il livello di destinatari di input è Cliente, quello di output è Cliente, esaminato dal livello Unità familiare utilizzando `Maximum Purchase Value>$100`

Oltre a creare una query, il criterio In base a supporta anche parole chiave che consentono l'esecuzione dell'equivalente funzionale di una funzione macro GROUPBY.

1. Selezionare un'origine di input per Input e lo stesso livello di destinatari di input per i destinatari di output nel processo Destinatari. Le rilevanti opzioni di Seleziona diventano disponibili.
2. Selezionare l'opzione Alcune voci per.... Un elenco a discesa appare accanto all'opzione selezionata.
3. Selezionare un livello di destinatari dall'elenco a discesa. Tutti i livelli di destinatari definiti alternativi (diversi dai destinatari di input) vengono visualizzati nell'elenco.
4. Fare clic sul campo In base a per inserire una query. Viene visualizzata la finestra Specifica criteri di selezione.
5. Inserire o creare un'espressione di query valida, quindi fare clic su OK per salvarla e chiudere la finestra Specifica criteri di selezione.
6. Continuare la configurazione del processo completando i campi sulle restanti schede.

Argomenti correlati

- Creare query nei processi
- Configurazione del processo destinatari

Per selezionare le voci per ciascun elemento a livello di destinatari

Questa seleziona indica che vi sono varie selezioni da diversi livelli di destinatari. Selezionare questa opzioni se il numero di membri nel livello di destinatari selezionati soddisfa alcune condizioni (ad esempio, `Number of Accounts > 1` o `Number of Purchases > 3`).

Questa opzione è disponibile solo se il livello di destinatari di input non è normalizzato (ovvero, l'ID di record non è univoco nella tabella Scegli livello selezionata) e i livelli di input e output sono uguali. È l'unica opzione disponibile se non si sono definiti tasti alternativi per la tabella di destinatari di output.

1. Selezionare un'origine di input per **Input** e lo stesso livello di destinatari per i destinatari di output nel processo Destinatari.

   Le rilevanti opzioni di **Seleziona** diventano disponibili.
2. Selezionare l'opzione **Per ciascuno**.

   Questa opzione è disponibile solo se il livello di destinatari di input non è normalizzato (ovvero, l'ID di record non è univoco nella tabella Scegli livello selezionata).

   Un elenco a discesa appare accanto all'opzione selezionata.
3. Scegliere una selezione **In base a**.

Se la tabella selezionata su **Scegli destinatario** (ovvero, destinatari di output) non è normalizzata, potrebbe verificarsi una duplicazione dei risultati. È possibile utilizzare un metodo **In base a** per Campaign da utilizzare quando si selezionano record per evitare la duplicazione (ad esempio, se i risultati includono più di un individuo nella stessa unità familiare, è possibile utilizzare **In base a** per selezionare un solo individui di quella unità familiare, in base al criterio configurato in questa funzione).

È necessario selezionare uno dei metodi **In base a**: **Conteggio** o **Condizione**:

- Specificare un **Conteggio** da utilizzare su **In base a**:

Questa opzione consente di selezionare l'ID `<Input Audience Level>`, in cui il numero di occorrenze dell'ID `<Input Audience Level>` soddisfa la condizione specificata.

Per passare tra diverse relazioni (<,<=,>,>=,=), fare clic più volte sul pulsante Operatore finché non viene visualizzata la relazione desiderata.

-- OPPURE --

- Specificare una **Condizione** da utilizzare su **In base a**:

Fare clic nella casella di testo a destra di **Condizione** .

Viene visualizzata la finestra Specifica criteri di selezione.

Inserire o creare un'espressione di query valida, quindi fare clic su **OK** per salvare la query e chiudere la finestra Specifica criteri di selezione.

4. (Facoltativo) Se si è selezionato un conteggio su cui basarsi, il pulsante **Filtra** diventa disponibile.

   Utilizzare la funzione **Filtra** per ridurre il numero di ID disponibili sul calcolo **In base a**. Ad esempio, si potrebbe desiderare di selezionare ID cliente in base al saldo medio dell'account negli ultimi 6 mesi, ma prima di ciò, è necessario filtrare tutti i clienti i cui account sono inattivi.

   Per filtrare i record prima di eseguire il calcolo **In base a**, fare clic su **Filtra**. Viene visualizzata la finestra Specifica criteri di selezione. È possibile inserire un'espressione di query per specificare quali record utilizzare nel calcolo **In base a**. I criteri di filtro vengono applicati prima di eseguire il calcolo **In base a**, consentendo pertanto di non prendere in considerazione i record.

5. Al termine della creazione della query di filtro, fare clic su **OK** per salvare la query e chiudere la finestra Specifica criteri di selezione.

6. Continuare la configurazione del processo completando i campi sulle restanti schede.

Argomenti correlati

- Creare query nei processi
- Configurazione del processo destinatari

Utilizzo di differenti livelli di destinatari di input e output

Una volta selezionati diversi destinatari di input e output, specificare la modalità con cui si desidera selezionare i record nelle opzioni di **Seleziona**.

Le opzioni di **Seleziona** disponibili variano in base al rapporto tra i livelli di destinatari di input e output. Quando si seleziona un diverso livello di destinatari nell'elenco a discesa **Scegli destinatario** dal livello di **Input**, sono disponibili le seguenti opzioni di **Seleziona**:

- Tutte le voci di <Livello destinatari di output>
- Alcune voci di <Livello destinatari di output differente>
- Un <Livello destinatari di output> per <Livello destinatari di input differente>

Campaign utilizza automaticamente il nome del livello di destinatari selezionato nella finestra di dialogo della configurazione del processo. Ad esempio, se il livello di destinatari di input è Cliente, l'opzione Una voce per viene automaticamente visualizzata come Una voce cliente per. Nelle seguenti sezioni, questa porzione modificata in modo dinamico del testo dell'opzione viene indicata con <Destinatari di input/output> laddove appropriato.

Le opzioni di **Seleziona** includono:

Metodo	Descrizione	Esempio
Tutti	Selezionare tutti i membri del livello di destinatari di input, esaminati da un altro livello di destinatari	Tutti i clienti per unità familia-re
Alcuni	Selezionare alcuni membri del livello di destinatari di output, mantenendo solo gli ID che soddisfano una determinata condizione	Tutti i clienti oltre i 18 anni all'interno dell'unità familiare
Uno per	Selezionare esattamente un record di destinatari di output per ciascun record di destinatari di input	Un cliente per unità familiare

Per selezionare tutte le voci di <Livello destinatari di output>

Selezionare questa opzione per passare al livello di destinatari di output senza eseguire alcun filtro (ad esempio, per selezionare tutti i clienti all'interno dell'unità familiare o tutti gli account appartenenti ad un cliente). In tal modo si crea una cella di output con tutte le entry del livello di destinatari di output associate alle ID di input. Cambia livelli di destinatari senza applicare alcuna selezione né filtrare i criteri.

Se si passa da un livello di destinatari primario ad un altro livello, non sarà più possibile utilizzare campi derivati nei seguenti processi.

1. Selezionare un'origine di input per **Input** e un diverso destinatario di output per **Scegli destinatario**.

   Le opzioni di **Seleziona** diventano disponibili.

2. Selezionare **Tutte le voci di <Livello destinatari di output>**.
3. Fare clic su **OK** per chiudere questa finestra di dialogo della configurazione del processo Destinatari e salvare la configurazione.

Per selezionare alcune voci di <Livello destinatari di output differente>

Selezionare questa opzione per passare al livello di destinatari di input ad un diverso livello di destinatari di output, mantenendo solo gli ID che soddisfano una condizione specificata (ad esempio, per selezionare tutti i clienti oltre i 18 anni all'interno dell'unità familiare o tutti gli account di un cliente con saldo positivo).

I criteri **In base a** consentono di inserire un'espressione di query per limitare le entry del livello di destinatari di output selezionate.

1. Selezionare un'origine di input per **Input** e un diverso destinatario di output per **Scegli destinatario**.

   Le opzioni di **Seleziona** diventano disponibili.
2. Fare clic per selezionare **Alcune voci di <Livello destinatari di output differente>**.

   Il campo **In base a** diventa disponibile.
3. Fare clic sul campo **In base a** per inserire una query.

   Viene visualizzata la finestra Specifica criteri di selezione.
4. Inserire o creare un'espressione di query valida, quindi fare clic su **OK** per salvare la query e chiudere la finestra Specifica criteri di selezione.
5. Fare clic su **OK** per chiudere la finestra di dialogo della configurazione del processo Destinatari, salvando le entry.

Argomenti correlati

- Creare query nei processi

Per selezionare un <Destinatario di output> per <Destinatario di input differente>

Selezionare questa opzione per scegliere esattamente un record di destinatari di output per ciascun record di destinatari di input (ad esempio, per scegliere un indirizzo email per cliente). È possibile specificare una regola commerciale per indicare la modalità di selezione della singola entità (il minimo, il massimo o il medio di un campo) oppure selezionare **Qualsiasi** (in tal caso, non è disponibile alcuna scelta di campo).

Questa opzione è disponibile solo se il livello di destinatari di input non è normalizzato (ovvero, l'ID di record non è univoco nella tabella **Scegli livello** selezionata).

Oltre a creare una query, il criterio **In base a** supporta anche parole chiave che consentono l'esecuzione dell'equivalente funzionale di una funzione macro `GROUPBY`.

1. Selezionare un'origine di input source per **Input** e un destinatario di output per il processo Destinatari.

   Le opzioni di **Seleziona** diventano disponibili.

2. Selezionare **Un <Livello destinatari di output> per <Livello destinatari di input>**.
3. Selezionare un valore dall'elenco a discesa **In base a**.

   (La selezione del campo tramite l'elenco a discesa a destra diventa non disponibile quando si seleziona **Qualsiasi**. Se questa è la selezione, saltare al passaggio 5.)

4. Selezionare un campo nel successivo elenco a discesa correlato alla funzione **In base a**:

   a. Fare clic nella casella di testo **In base a**.

   Viene visualizzata la finestra Seleziona campo. Vengono visualizzati tutti i campi della tabella selezionata nell'elenco a discesa **Scegli destinatario**, comprese tutte le tabelle dimensioni mappate.

   È possibile espandere una tabella facendo clic sul simbolo “ +”. I campi derivati creati vengono visualizzati nella parte inferiore.

   b. Selezionare un campo e fare clic su **OK**.

   c. (Facoltativo) Creare i campi derivati facendo clic su **Campi derivati**.

5. (Facoltativo) Per filtrare i record prima di eseguire il calcolo **In base a**, utilizzare **Filtra**.
6. Fare clic su **OK** per chiudere la finestra di dialogo della configurazione del processo Destinatari, salvando le entry.

Argomenti correlati

• Creare query nei processi

Estrai

Il processo Estrai consente di selezionare i campi da una tabella e scriverli su un'altra tabella per l'elaborazione successiva. È progettato per ridurre una grande quantità di dati in dimensioni gestibili per le operazioni successive, con conseguente netto miglioramento nelle prestazioni.

Il processo Estrai può trarre l'input da una cella (se connesso ad un processo **Seleziona**, ad esempio), una singola tabella, un segmento strategico, un elenco ottimizzato (solo Optimize) o una pagina di destinazione eMessage (solo eMessage). Se si seleziona un segmento strategico come input, è necessario aggiungerlo ad una tabella prima di poter estrarre i campi.

Se si utilizzano vari processi Estrai in serie, vengono scritti solo i campi del processo Estrai finale.

Se si utilizzano vari processi Estrai in parallelo (ovvero, in vari rami dello stesso diagramma di flusso), si comportano allo stesso modo dei campi derivati persistenti:

- I campi estratti si allegano alla cella in ingresso
- I campi estratti vengono calcolati prima dell'esecuzione della query in quel processo
- Nei processi successivi sono disponibili vari campi estratti
- Quando i campi estratti vengono inviati ad un processo di contatto:
  - Se un campo estratto non è definito per una cella, il suo valore = NULL
  - Se un singolo ID si trova in più di una cella, viene eseguito l'output di una per ciascuna cella
- Quando i campi estratti vengono inviati ad un processo Segmento o Decisione, deve esistere un campo estratto in tutte le celle di input selezionate utilizzato nella segmentazione dalla query.

Tabelle estratte

I dati vengono estratti come file binario sul server Campaign o come tabella in un datamart con prefisso **UAC_EX**.

A differenza della tabella temporanea, una tabella estratta *non* viene eliminata alla fine dell'esecuzione di un diagramma di flusso. È necessario persistere in modo che gli utenti possano continuare ad accedervi per eseguire operazioni su di essa, come la creazione di profili nei suoi campi, ad esempio.

Una tabella estratta viene eliminata solo quando si elimina il relativo processo Estrai, il diagramma di flusso, la campagna o la sessione associati.

Per conservare spazio nel datamart, l'amministratore di sistema può eliminare periodicamente le tabelle con prefisso **UAC_EX**. Tuttavia, se queste tabelle vengono rimosse, prima della nuova esecuzione dei relativi diagrammi di flusso o della creazione di campi delle tabelle attualmente mancanti, gli utenti devono nuovamente eseguire i processi Estrai. In caso contrario, Campaign genera errori di "Tabella non trovata".

Esempio: estrazione dei dati di transazione

Si supponga di aver progettato una campagna per effettuare selezioni o calcoli basati sugli ultimi tre mesi delle transazioni di acquisto per tutti i clienti non insoluti (circa il 90% della base dei clienti), con conseguente 4 Gb di dati.

Sebbene Campaign abbia creato una tabella temporanea per questi clienti, aggiungerli di nuovo alla tabella delle transazioni di acquisto comporterebbe inserire circa il 90% delle righe di 4 Gb (e scartare tutte le transazioni precedenti agli ultimi tre mesi) per eseguire, ad esempio, una macro `GROUPBY`.

Invece, è possibile configurare un processo Estrai (situato al livello della transazione di acquisto) per estrarre tutte le transazioni effettuate negli ultimi tre mesi, metterle in una tabella nel database e successivamente eseguire più macro `GROUPBY` e altri calcoli in base ad esso (ad esempio, min/max e medio).

Prerequisiti per l'estrazione di dati dalle pagine di destinazione eMessage

È necessario soddisfare i seguenti requisiti prima di poter configurare un processo Estrai dalle pagine di destinazione eMessage:

- eMessage deve essere installato, in esecuzione e attivato.
- eMessage landing pages must be appropriately configured.
- Deve essere eseguito il servizio di mail e devono essere ricevute le risposte provenienti da destinatari dei servizi di mailing.

Per ulteriori informazioni sulle pagine di destinazione eMessage, consultare la Guida dell'utente *eMessage*.

Configurazione di un processo Estrai

La procedura di configurazione del processo Estrai varia in base alle origini di input selezionate:

- Cella, singola tabella o segmento strategico
- Pagina di destinazione eMessage
- Elenco ottimizzato (consultare la Guida dell'utente *Optimize*)

Per estrarre dati da una cella, una singola tabella o un segmento strategico

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo Estrai nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
2. Nella scheda **Origine**, scegliere la fonte dei dati da cui si desidera selezionare.
   - Selezionare una cella di input, una singola tabella o un segmento strategico dall'elenco a discesa **Input**.
   - Se si seleziona un segmento strategico come fonte dei dati di input, associarlo ad una tabella selezionando la tabella dall'elenco a discesa **Seleziona in base a**.
3. Specificare i record da utilizzare come input. Selezionare una delle seguenti opzioni:
   - **Seleziona tutti i record** per includere tutti i record nella fonte dei dati di input.
   - **Seleziona record con** per selezionare solo alcuni record dall'input, in base ai criteri definiti utilizzando query.
4. Se si utilizza l'opzione **Seleziona record con** per selezionare solo alcuni record in base a criteri specifici, creare una query utilizzando uno dei seguenti metodi:
   - **Seleziona e fai clic**

Si tratta della visualizzazione predefinita. Fare clic sulle celle della colonna **Nome campo**, **Oper.**, **Valore** ed **E/O** per selezionare valori per la creazione della query. Questo strumento fornisce il metodo più semplice per creare una query e consente di evitare errori di sintassi.

- **Generatore di testo**

  Utilizzare questo strumento per scrivere SQL semplici o usare macro Unica.

- **Macro**

  Utilizzare **Supporto query** all'interno di **Generatore di testo** per accedere alle macro Unica.

- **SQL semplici**

5. Se si sta creando una query, selezionare i campi che si desidera includere nella query dall'elenco Campi disponibili, inclusi IBM Unica Campaign Generated Fields and Derived Fields. Per ulteriori informazioni, consultare Creare query nei processi.

   Se la query include un campo della tabella con lo stesso nome di un Campo generato IBM Unica Campaign, è necessario qualificare il nome del campo con la seguente sintassi: <table_name>.<field_name>. Questa sintassi indica che verrà utilizzato il campo della tabella piuttosto che il Campo generato IBM Unica Campaign.

6. Nella scheda **Estrai**, selezionare una posizione di output.

   - Per archiviare i dati in formato binario, selezionare **Campaign Server**.
   - Per archiviare i dati in una tabella con nome univoco con prefisso `UAC_EX`, selezionare un database disponibile.

7. Selezionare i campi da estrarre dall'elenco di **Campi candidati**.

   - Fare clic su **Aggiungi** per aggiungere campi selezionati all'elenco di **Campi da estrarre**.
   - Per rimuovere i campi dall'elenco di **Campi da estrarre**, selezionarli e fare clic su **Rimuovi**.
   - Utilizzare i pulsanti **Su 1** e **Giù 1** per modificare l'ordine dei campi nell'elenco **Campi da estrarre**.
   - Per modificare il nome di output predefinito di un campo da estrarre, selezionare il campo nell'elenco **Campi da estrarre**, fare clic sul nome nella colonna **Nome di output**, quindi inserire il nuovo nome.

   Per informazioni sui campi della scheda Estrai, consultare Riferimento scheda Estrai.

8. Eseguire una delle seguenti attività opzionali:

   - Creare il profilo di un campo disponibile da una cella, una tabella o un segmento strategico e fare clic su **Profilo**. Per informazioni sulla creazione di profili di campi, consultare Creazione profilo di campo.

- Aggiungere un campo derivato all'elenco dei campi candidati. Consultare Informazioni sui campi derivati.
- Specificare l'esclusione degli ID duplicati dall'output. Consultare Ignorare ID duplicati nell'output del processo.
- Limitare le dimensioni della cella di output (ovvero, limitare il numero di ID generati dal processo). Consultare Limitazione delle dimensioni delle celle di output.
- Fare clic sulla scheda **Generale** per modificare il **Nome processo**, i nomi della **Cella di output** o i **Codici cella**, il collegamento ad una cella target o inserire una **Nota** sul processo.

  Per informazioni sul collegamento a celle target, consultare Per collegare le celle del diagramma di flusso a quelle del foglio di calcolo della cella target.

9. Fare clic su **OK**.

Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Per estrarre i dati da una pagina di destinazione eMessage

Assicurarsi che l'ambiente IBM Unica soddisfi i requisiti necessari prima di tentare di estrarre i dati di una pagina di destinazione eMessage. Per ulteriori informazioni, consultare Prerequisiti per l'estrazione da pagine di destinazione eMessage.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo Estrai nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.

2. Nella scheda **Origine**, selezionare le pagine di destinazione **eMessage**.
3. Nella finestra a comparsa, selezionare una pagina di destinazione eMessage come input.

   ☼ È possibile selezionare solo una pagina di destinazione eMessage come input ad un processo Estrai. Per estrarre i dati da più di una pagina di destinazione, configurare vari processi Estrai.

4. Se è disponibile più di un livello di destinatari per la pagina di destinazione, selezionare il livello di destinatari appropriato dall'elenco a discesa. Se è disponibile un solo livello di destinatari, esso viene selezionato automaticamente.
5. Fare clic su **OK**.
6. Nella scheda **Estrai**, selezionare una posizione di output.
   - Per archiviare i dati in formato binario, selezionare **IBM Unica Campaign Server**.
   - Per archiviare i dati in una tabella con nome univoco con prefisso `UAC_EX`, selezionare un database disponibile.
7. Selezionare i campi da estrarre dall'elenco di **Campi candidati**.

- Fare clic su **Aggiungi** per aggiungere campi selezionati all'elenco di **Campi da estrarre**.
- Per rimuovere i campi dall'elenco di **Campi da estrarre**, selezionarli e fare clic su **Rimuovi**.
- Utilizzare i pulsanti **Su 1** e **Giù 1** per modificare l'ordine dei campi nell'elenco **Campi da estrarre**.
- Per modificare il nome di output predefinito di un campo da estrarre, selezionare il campo nell'elenco **Campi da estrarre**, fare clic sul nome nella colonna **Nome di output**, quindi inserire il nuovo nome.

Per informazioni sui campi della scheda Estrai, consultare Riferimento scheda Estrai.

8. Eseguire una delle seguenti attività opzionali:
   - Aggiungere un campo derivato all'elenco dei campi candidati. Consultare Informazioni sui campi derivati.
   - Specificare l'esclusione degli ID duplicati dall'output. Consultare Ignorare ID duplicati nell'output del processo.
   - Limitare le dimensioni della cella di output (ovvero, limitare il numero di ID generati dal processo). Consultare Limitazione delle dimensioni delle celle di output.
   - Fare clic sulla scheda **Generale** per modificare il **Nome processo**, i nomi della **Cella di output** o i **Codici cella**, il collegamento ad una cella target o inserire una **Nota** sul processo.

     Per informazioni sul collegamento a celle target, consultare Per collegare le celle del diagramma di flusso a quelle del foglio di calcolo della cella target.

   La creazione di profili non è disponibile per gli attributi della pagina di destinazione eMessage.

9. Fare clic su **OK**.

Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Durante il processo di estrazione, Campaign crea una visualizzazione intermedia nel database delle tabelle di sistema con un prefisso `UCC_LPV`. Questa visualizzazione interna rimane nel database finché non si elimina la casella di processo. Se si rimuove la visualizzazione, è necessario riconfigurare il corrispondente processo Estrai prima di eseguire di nuovo il processo o il diagramma di flusso; in caso contrario, Campaign genera un errore di tabella mancante.

Riferimento scheda Estrai

La seguente tabella descrive i campi della scheda Estrai:

Campo	Descrizione
Origine dati di destinazione	Posizione su cui viene scritto l'output da questo processo. Il server Campaign e tutte le altre fonti dei dati a cui si è connessi sono disponibili dall'elenco a discesa Origine dati di destinazione.
Campi candidati	Elenco dei campi disponibili da estrarre, compreso il nome del campo e il tipo di dati, in base alla fonte dei dati di input. Se l'origine di input è una pagina di destinazione in eMessage, ciascun nome di campo è un attributo della pagina di destinazione. Se l'attributo contiene caratteri speciali o spazi, viene convertito in un nome di campo valido. I tipi di dati di tutti gli attributi della pagina di destinazione sono elencati come testo. I nomi di oggetto schema sono limitati a 30 caratteri. Limitare i nomi degli attributi a 30 caratteri o meno per produrre nomi di colonna validi per l'output estratto.
Campi da estrarre	Campi che si è scelto di estrarre dall'elenco Campi candidati. Il Nome di output predefinito è quello del nome campo nella colonna Campi da estrarre.
Pulsante Profilo	Apre la finestra Crea profilo del campo selezionato, che calcola i valori e le distribuzioni di record nel campo selezionato. Attivo solo quando si seleziona un nome di campo nell'elenco **Campi candidati**.
Pulsante Campi derivati	Apre la finestra Crea campo derivato.
Pulsante Altro	Apre la finestra Impostazioni avanzate, che include l'opzione di ignorare i record duplicati e specifica il modo in cui Campaign identifica i duplicati.

Unisci

Utilizzare il processo Unisci per includere o escludere le celle dai processi successivi nel diagramma di flusso. Ad esempio, utilizzare il processo Unisci per sopprimere i clienti che hanno richiesto di non ricevere alcun materiale di marketing.

Per configurare un processo Unisci

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, assicurarsi che il processo Unisci sia connesso ad uno o più processi configurati le cui celle di output verranno utilizzate come input dal processo Unisci.

Tutte le celle di input devono avere lo stesso livello di destinatari.

2. Fare doppio clic sul processo Unisci nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo. Le celle dai processi connessi al processo Unisci vengono automaticamente visualizzate nell'elenco **Input** .

3. Nella scheda **Metodo**, specificare le celle di input che si desidera includere o escludere. Fare clic su ciascuna cella nell'elenco **Input** e utilizzare l'appropriato pulsante **Aggiungi>>** per aggiungerla all'elenco **Record da includere** o all'elenco **Record da escludere**.

   Gli ID nelle celle contenute nell'elenco **Record da includere** verranno combinati in un elenco di ID univoci. Gli ID contenuti nell'elenco **Record da escludere** non vengono visualizzati nell'output del processo **Unisci**.

4. Specificare come si desidera gestire gli ID duplicati nelle celle di input contenuti nell'elenco **Record da includere** selezionando **Unisci/elimina all'inclusione** per rimuovere gli ID duplicati o **Associa (E) all'inclusione** per includere solo gli ID che appaiono in tutte le celle di input.

   Ad esempio, se l'ID cliente C123 appare nelle celle **Gold.out** e **Platinum.out** e si desidera un elenco di ID cliente univoci, selezionare **Unisci/elimina all'inclusione** in modo che l'elenco unito risultante contenga solo una istanza dell'ID cliente C123.

   Tuttavia, se si desidera un elenco di clienti che si trovano in **entrambe** le celle di output Gold e Platinum, fare clic su **Associa (E) all'inclusione**. Quindi, se l'ID cliente C123 non appare in **entrambe** le celle **Gold.out** e **Platinum.out**, tale ID non viene incluso nell'elenco unito risultante.

5. Fare clic sulla scheda **Limite dimensioni cella** se si desidera limitare le dimensioni della cella di output (ovvero, limitare il numero di ID generati dal processo).

6. Fare clic sulla scheda **Generale** in cui è possibile modificare in modo opzionale il **Nome processo**, i nomi della **Cella di output** o i **Codici cella** e inserire una **Nota** sul processo.

7. Fare clic su **OK**.

Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Esempio

Utilizzare il processo Esempio per creare una o più celle per differenti trattamenti, gruppi di controllo oppure un sottoinsieme di dati per la creazione di modelli. Per la creazione di esempi, è disponibile una vasta varietà di configurazioni.

Per configurare un processo Esempio

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, assicurarsi che il processo Esempio sia connesso ad uno o più processi configurati, le cui celle di output verranno utilizzate come input dal processo Esempio.
2. Fare doppio clic sul processo Esempio nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
3. Selezionare le celle da utilizzare come esempio tramite l'elenco a discesa **Input**. Tutte le celle di output di un processo connesso al processo Esempio vengono riportate nell'elenco a discesa. Per utilizzare più celle di origine, selezionare l'opzione **Più celle**. Se sono selezionate più celle di origine, lo **stesso** campionamento viene eseguito su **ciascuna** cella di origine.

   Tutte le celle selezionate devono essere definite sullo stesso livello di destinatari.
4. Determinare il numero di esempi che si desidera creare per ciascuna cella di input e inserire tale numero nel campo **N. di celle di esempio/output**. Per impostazione predefinita, vengono creati 3 esempi per ciascuna cella di input, con i nomi predefiniti "Esempio1", "Esempio2" ed "Esempio3".
5. Per modificare i nomi di esempio predefiniti, selezionare l'esempio sulla colonna **Nome di output**. La sezione **Modifica cella di output** è abilitata. Posizionare il cursore nella casella di testo **Nome cella** e digitare il nome desiderato per modificare il nome dell'esempio. È possibile utilizzare qualsiasi combinazione di lettere, numeri e spazi. Non utilizzare punti (.) o barre (/ oppure \).

   Se si modifica il nome di un esempio, è necessario aggiornare tutti i processi successivi che hanno utilizzato questo esempio come cella di input. La modifica del nome di un esempio potrebbe annullare la configurazione dei processi successivi connessi. In genere, è necessario modificare i nomi degli esempi prima di connettere processi successivi.
6. Indicare come specificare le dimensioni degli esempi selezionando l'opzione **Specifica dimensioni in %** o **Specifica dimensioni per # record**.
   - Se si è selezionato **Specifica dimensioni in %**, facendo clic su ciascuna cella di output nella colonna **Nome output**, vengono automaticamente calcolate **Dimensioni** e **Dimensioni max**, sebbene sia possibile modificare questi valori.
   - Se si è selezionato **Specifica dimensioni per # record**, facendo clic su ciascuna cella di output nella colonna **Nome output**, la colonna **Dimensioni** viene abilitata, ma è vuota.
7. Nella sezione **Modifica cella di output**, inserire il numero massimo di record per la cella selezionata nel campo N. max. di record.

   È inoltre possibile modificare le informazioni della cella di output se si è selezionato **Specifica dimensioni per # record**.

8. Selezionare la casella di controllo **Tutti i restanti** per specificare che le dimensioni della cella di output selezionata sono determinate dalle dimensioni delle altre celle; vengono assegnati il numero/la percentuale di record restanti una volta calcolate le altre celle. È possibile selezionare **Tutti i restanti** solo per una delle celle di output.
9. (Facoltativo) Fare clic su **Calcolatore di dimensioni dell'esempio** per utilizzare il **Calcolatore di dimensioni dell'esempio**, che consente di comprendere il significato statistico delle dimensioni dell'esempio nella valutazione dei risultati della campagna. È possibile specificare il livello di precisione desiderato inserendo un limite di errore e il calcolo delle dimensioni dell'esempio necessario oppure inserire dimensioni dell'esempio e calcolare il limite di errore risultante. I risultati vengono riportati con un livello di riservatezza del 95%.
10. Nella sezione **Metodo di campionamento**, selezionare il metodo con il quale si desidera che Campaign esegua il campionamento. È possibile creare un esempio completamente casuale, creare un esempio utilizzando ogni **x** record o creare un esempio stratificato.
    - **Esempio casuale** — Questa opzione posiziona casualmente dei record nei gruppi di esempio utilizzando un generatore di numeri casuali basato sul valore di inizializzazione specificato. Per creare gruppi di controllo validi dal punto di vista statistico oppure delle serie di prova, utilizzare l'opzione **Esempio casuale**.
    - **Ogni X** — Questa opzione posiziona il primo record nel primo esempio, il secondo record nel secondo esempio, fino al numero di esempi specificati (*x*). Il record (*x*+1) va nel primo esempio, il record (*x*+2) nel secondo esempio e così via. Per utilizzare l'opzione **Ogni X**, è necessario specificare un campo su cui si basa l'ordine dei record.
    - **Porzioni sequenziali** — Questa opzione crea gruppi di esempio posizionando i primi *N* record nel primo esempio, la serie successiva di record nel secondo esempio e così via. Questa opzione è utile per creare gruppi basati sul decile superiore (o altre dimensioni) in base ad alcuni campi ordinati (ad esempio, acquisit cumulativi, punteggi modello e così via). Per utilizzare l'opzione **Porzioni sequenziali**, è necessario specificare un campo su cui si basa l'ordine dei record.
11. Se si è selezionato **Esempio casuale**, è possibile specificare facoltativamente un valore di inizializzazione casuale diverso da quello predefinito utilizzato da Campaign. Inserire un valore numerico direttamente nel campo **Valore di inizializzazione** o fare clic su **Scegli** per selezionare casualmente un nuovo valore di inizializzazione.

    Si può utilizzare un nuovo valore di inizializzazione casuale dell'esempio se:

    - Si dispone esattamente dello stesso numero di record nella stessa sequenza e, se si utilizza lo stesso valore di inizializzazione, i record vengono creati ogni volta negli stessi esempi.
    - L'esempio casuale attuale produce risultati estremamente asimmetrici (ad esempio, tutti gli uomini presenti nei dati rientrano in un gruppo e tutte le donne in un altro).

12. Se si è selezionato **Ogni X** o **Porzioni sequenziali**, è inoltre necessario specificare il campo di ordinamento e l'ordine:

    a. Selezionare un campo **Ordinato per** dall'elenco a discesa o utilizzare un campo derivato facendo clic su **Campi derivati**.

    b. Selezionare l'opzione **Crescente** o **Decrescente** per specificare la direzione in cui i record verranno ordinati. Se si sceglie **Crescente**, i campi numerici vengono ordinati in ordine crescente e i campi alfabetici in ordine alfabetico. Se si sceglie **Decrescente**, l'ordine è inverso.

13. Fare clic sulla scheda **Generale** in cui è possibile modificare in modo opzionale il **Nome processo**, i nomi della **Cella di output** o i **Codici cella** e inserire una **Nota** sul processo.

14. Fare clic su **OK**.

Il processo è configurato e abilitato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire un test del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Argomenti correlati

- Per aggiungere un nuovo processo ad un diagramma di flusso
- Per connettere due processi
- Per utilizzare il calcolatore di dimensioni dell'esempio
- Informazioni sui campi derivati
- Nomi cella e codici
- Modifica del nome cella
- Modifica del codice cella
- Per collegare celle del diagramma di flusso a celle target servendosi della finestra di dialogo di configurazione del processo
- Per eseguire un processo
- Esecuzione di test dei diagrammi di flusso

Informazioni sul calcolatore di dimensioni dell'esempio

Campaign fornisce un calcolatore di dimensioni dell'esempio per consentire di comprendere il significato statistico di dimensioni di esempio nella valutazione dei risultati della campagna. È possibile specificare il livello di precisione desiderato inserendo un limite di errore e calcolando le dimensioni di esempio necessarie oppure è possibile inserire una dimensione dell'errore e calcolare il limite di errore risultante. I risultati vengono riportati con un livello di confidenza del 95%.

Per utilizzare il calcolatore di dimensioni dell'esempio

1. Nella scheda **Esempio** della finestra di dialogo della configurazione del processo Esempio, fare clic su **Calcolatore di dimensioni dell'esempio**.

   Viene visualizzata la finestra Calcolatore di dimensioni dell'esempio.

2. Su **Stima della frequenza di risposta**, inserire le stime delle delle frequenze di risposta minime e massime previste dalla campagna di marketing.

Questi due valori devono essere percentuali tra 0 e 100. Più bassa è la frequenza di risposta prevista, maggiori dovranno essere le dimensioni dell'esempio per ottenere lo stesso livello di precisione.

3. Su **Stima della creazione di modelli**, vengono fornite informazioni sulla stima della creazione di modelli.
   - Se non si utilizza un modello, selezionare **Nessun modello**.
   - Se si utilizza un modello, selezionare **Prestazioni modello**, quindi inserire la percentuale di prestazioni modello appropriate. Rappresenta l'area sotto la curva di aumento e si trova nel report **Prestazioni modello**.
4. Per calcolare le dimensioni dell'esempio richieste per un limite di errore specifico:
   a. Nel campo **Limite errore (+ o -)**, inserire un valore tra 0 e 100 per il limite di errore accettabile.
   b. Fare clic su **Calcola dimensioni esempio**. Le dimensioni minime dell'esempio per ottenere il limite di errore specificato vengono visualizzate nella casella di testo Dimensioni min. esempio.
5. Per calcolare il limite di errore previsto con dimensioni dell'esempio particolari:
   a. Inserire le dimensioni dell'esempio nella casella di testo **Dimensioni min. esempio**.
   b. Fare clic su **Calcola limite errore**.

   Il limite di errore viene visualizzato nella casella di testo **Limite errore (+ o -)**.
6. Al termine, fare clic su Fine.

   Si chiude la finestra Calcolatore di dimensioni dell'esempio.

È possibile copiare e incollare le dimensioni dell'esempio calcolate da utilizzare nella finestra di dialogo della configurazione del processo Esempio.

Segmento

Utilizzare il processo Segmento per dividere i dati in gruppi (segmenti) diversi per ricevere differenti trattamenti o offerte. Una volta creati i segmenti, connettere il processo Segmento ad un processo di contatto (Elenco chiamate o Elenco mail) per assegnare trattamenti o offerte ai segmenti. Non esiste un limite al numero di segmenti che è possibile creare.

È possibile eseguire la segmentazione dei dati in due modi: utilizzando valori distinti in un campo o filtrando i dati in un campo con una query. Oltre ai campi della tabella di database, è possibile utilizzare campi derivati per segmentare i dati. Ciò consente di eseguire una raccolta personalizzata.

I segmenti creati con il processo Segmento non sono uguali ai segmenti strategici globalmente persistenti creati dal processo CreateSeg, che può essere utilizzato in qualsiasi sessione o campagna.

Argomenti correlati

- CreateSeg

Segmentazione per campo

Quando si segmentano i dati per campo in una tabella di database, ciascun valore distinto del campo crea un segmento separato. Questa opzione è particolarmente utile quando i valori del campo corrispondono ai segmenti che si desidera creare.

Ad esempio, si supponga di assegnare una diversa offerta ai clienti in ciascuna delle 10 regioni. Il database del cliente contiene un campo denominato `regionID`, che indica la regione cui appartiene ciascun cliente. Segmentare in base al campo `regionID` per creare 10 segmenti regionali.

Argomenti correlati

- Informazioni sui campi derivati

Segmentazione per query

L'opzione di segmentazione per query consente di segmentare i dati in base ai risultati di una query creata. Questa opzione è particolarmente utile quando si deve filtrare i dati in un campo per creare i segmenti richiesti.

Ad esempio, si supponga di suddividere i clienti in segmenti ad alto valore (oltre i 500 dollari), medio valore (250-500 dollari) e basso valore (sotto i 250 dollari) in base alla cronologia di acquisto nell'ultimo anno. Il campo `PurchaseHistory` nei database del cliente archivia l'importo totale in dollari per gli acquisti di ciascun cliente. Utilizzare una query separata per creare ciascun segmento, selezionando i record con valori nel campo `PurchaseHistory` che soddisfino i criteri del segmento.

È inoltre possibile segmentare i dati utilizzando SQL semplici.

Argomenti correlati

- Creare query nei processi

Utilizzo di segmenti come input per un altro processo Segmento

I segmenti possono essere utilizzati anche come celle di input per un altro processo Segmento. Ad esempio, si supponga di segmentare i clienti in sei fasce di età. Il database contiene un campo denominato `AgeRange` che assegna una delle sei fasce di età a ciascun cliente. Segmentare in base al campo `AgeRange` per creare sei segmenti.

È possibile utilizzare questi sei segmenti come input per un altro processo Segmento che suddivide ulteriormente i clienti per un altro campo o un'altra query. Ad esempio, si supponga che il database contenga un campo denominato `PreferredChannel`, che specifichi il canale di contatto preferito di ciascun cliente (pubblicità diretta per corrispondenza, telemarketing, fax o posta elettronica. Utilizzando i sei segmenti come input, è possibile creare un secondo processo Segmento per segmentare in base al campo `PreferredChannel`. Ciascuno dei sei segmenti di fascia di età viene ulteriormente segmentato in quattro segmenti del canale preferito, al fine di produrre un totale di 24 segmenti di output.

Considerazioni sulla segmentazione

Considerare le seguenti opzioni e linee guida durante la segmentazione dei dati:

- Scegliere un metodo di segmentazione
- Creare segmenti che si escludono reciprocamente
- Limitare le dimensioni del segmento
- Selezionare celle di origine

Scegliere un metodo di segmentazione

In alcuni casi, si possono ottenere gli stessi risultati effettuando la segmentazione per campo o per query. Ad esempio, si supponga che il campo `AcctType` nel database suddivida gli account del cliente nei livelli Standard, Preferito e Premier. Eseguendo la segmentazione in base al campo `AcctType` si creano tre segmenti per questi tipi di account. Si possono ottenere gli stessi risultati utilizzando query, ma per creare i segmenti è necessario scrivere tre query separate. Determinare il metodo più efficiente in base ai dati di cui si sta eseguendo la segmentazione.

Creare segmenti che si escludono reciprocamente

È possibile specificare che i segmenti si escludano reciprocamente. Ciò significa che si garantisce che ciascun record qualificante venga posizionato in un solo segmento. Quando si assegnano i segmenti alle offerte, si garantisce che ciascun utente riceva una sola offerta.

I record vengono posizionati nel primo segmento che soddisfa i criteri, in base ad un ordine di priorità definito dall'utente. Ad esempio, se un cliente si qualifica per i segmenti 1 e 3 e il segmento 1 precede il segmento 3 nell'ordine di priorità, quel cliente appare solo nel segmento 1.

Limitare le dimensioni del segmento

Le dimensioni predefinite per il numero di record per segmento sono illimitate. Si potrebbe desiderare di limitare le dimensioni del segmento creato se, ad esempio, si sta eseguendo il test del diagramma di flusso o del processo.

È possibile limitare le dimensioni del segmento ad un numero intero positivo. Se le dimensioni del segmento specificate sono inferiori al numero totale di record generati, il segmento sarà costituito da record qualificanti selezionati casualmente.

Selezionare celle di origine

Tutte le celle selezionate devono essere definite sullo stesso livello di destinatari. Se sono selezionate più celle di origine, la stessa segmentazione viene eseguita su ciascuna cella di origine.

Per configurare un processo Segmento per campo

1. Nella scheda **Segmento** della finestra **Configurazione del processo Segmento**, specificare l'input al processo utilizzando l'elenco a discesa **Input**. Per utilizzare più di una cella di origine, fare clic sul pulsante **Celle multiple** e selezionare le celle dalla finestra di dialogo.
2. Selezionare **Segmenta per campo** e utilizzare l'elenco a discesa per selezionare il campo che si desidera utilizzare per creare i segmenti.

   Si apre la finestra **Crea profilo del campo selezionato** e si avvia la creazione automatica del profilo del campo selezionato.
3. Attendere che termini la creazione del profilo prima di fare clic su **OK**, per assicurarsi che tutti i segmenti siano creati correttamente.

   L'elenco dei segmenti e il campo **N. di segmenti** vengono aggiornati in base ai risultati di creazione del profilo del campo selezionato. Per creare di nuovo il profilo del campo in qualsiasi momento dopo averlo inizialmente selezionato, fare clic su **Profilo**.
4. Se desiderato, impostare le restanti opzioni di configurazione.
5. Fare clic su **OK**.

   Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Argomenti correlati

- Configurazione del processo Segmento: scheda Segmento
- Configurazione del processo Segmento: scheda Estrai
- Configurazione del processo Segmento: scheda Generale
- Creazione profilo di campo
- Limitazione delle dimensioni delle celle di output
- Per eseguire un processo
- Esecuzione di test dei diagrammi di flusso

Per configurare un processo Segmento per query

1. Nella scheda **Segmento** della finestra **Configurazione del processo Segmento**, specificare l'input al processo utilizzando l'elenco a discesa **Input**. Per utilizzare più di una cella di origine, fare clic sul pulsante **Celle multiple** e selezionare le celle dalla finestra di dialogo.
2. Selezionare **Segmenta per query**.
3. Determinare il numero di segmenti da creare e inserire quel numero nel campo **N. di segmenti**.
4. Per creare una query per ciascun segmento, selezionare il segmento e fare clic su **Modifica** per accedere alla finestra Modifica segmento. Per dettagli, consultare Finestre Nuovo segmento e Modifica segmento.
5. Se desiderato, impostare le restanti opzioni di configurazione.
6. Fare clic su **OK**.

   Il processo è configurato e abilitato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire un test del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Argomenti correlati

- Configurazione del processo Segmento: scheda Segmento
- Configurazione del processo Segmento: scheda Estrai
- Configurazione del processo Segmento: scheda Generale
- Creazione profilo di campo
- Creare query nei processi
- Limitazione delle dimensioni delle celle di output
- Per eseguire un processo
- Esecuzione di test dei diagrammi di flusso

Configurazione del processo Segmento: scheda Segmento

La seguente tabella descrive i campi, i pulsanti e i comandi della scheda Segmento della finestra **Configurazione del processo Segmento**.

Campo/comando	Descrizione
Input	Specifica l'input al processo Segmento. L'elenco a discesa contiene tutte le celle di output di un processo connesso al processo Segmento.
Pulsante Celle multiple	Consente di selezionare più di una cella di origine come input al processo Segmento.

Campo/comando	Descrizione
Segmenta per campo	Specifica un campo da utilizzare per la segmentazione dei dati. I dati vengono segmentati utilizzando diversi valori presenti per il campo selezionato. Ciascun valore distinto del campo crea un segmento separato.
Pulsante Profilo	Apre la finestra **Crea profilo del campo selezionato**, che calcola i valori e le distribuzioni di record nel campo selezionato. Attivo solo quando si esegue la segmentazione per campo.
Pulsante Campi derivati	Apre la finestra **Crea campo derivato**. Attivo solo quando si esegue la segmentazione per campo.
Segmenta per query	Segmenta i dati in base ad una query creata.
N. di segmenti	Specifica il numero di segmenti da creare. Attivo solo quando si esegue la segmentazione per query. Per impostazione predefinita, vengono creati tre segmenti con nomi predefiniti "Segmento1", "Segmento2" e "Segmento3". Quando si esegue la segmentazione per campo: il campo **N. di segmenti** viene aggiornato in base ai risultati di creazione del profilo del campo selezionato.
Segmenti reciprocamente esclusivi	Specifica se i segmenti si escludono reciprocamente (ovvero, si garantisce che ciascun record qualificante venga posizionato in un solo segmento).
Crea tabelle di estrazione	Indica se il segmento deve creare tabelle di estrazione per ciascuna cella di input. Selezionando questa opzione si garantisce che Campaign possa fornire un processo successivo con le informazioni necessarie per tenere traccia di destinatari target duplicati nei segmenti. Selezionando questa casella di controllo, si attivano le opzioni della scheda Estrai. Questa casella di controllo viene disattivata se si seleziona **Segmenti reciprocamente esclusivi**.

Campo/comando	Descrizione
Nome segmento	Elenca tutti i segmenti per nome. Per impostazione predefinita, vengono creati tre segmenti con nomi predefiniti "Segmento1", "Segmento2" e "Segmento3". Quando si esegue la segmentazione per campo: i nomi dei segmenti vengono aggiornati in base ai risultati di creazione del profilo del campo selezionato. Ad esempio, se si segmenta un campo denominato "Acct_Status" che dispone di due valori distinti "A" e "B", vengono creati due segmenti denominati "Acct_Status_A" e "Acct_Status_B".
Dimensioni max.	Numero massimo di record consentiti in ciascun segmento.
Dimensioni	Numero di record che soddisfano i criteri per il segmento. Prima di eseguire il processo, il numero predefinito corrisponde al numero totale di record nella cella di output.
Query	Query che definisce i criteri per questo segmento. Appare solo quando si esegue la segmentazione per query.
Su 1	Consente di spostare un segmento selezionato in alto di una posizione nell'ordine di elaborazione. I segmenti vengono elaborati nell'ordine elencato nella tabella.
Giù 1	Consente di spostare un segmento selezionato in basso di una posizione nell'ordine di elaborazione. I segmenti vengono elaborati nell'ordine elencato nella tabella.
Pulsante Nuovo segmento	Apre la finestra **Nuovo segmento**. Attivo solo quando si esegue la segmentazione per query.
Pulsante Modifica	Apre la finestra **Modifica segmento** per modificare il segmento selezionato.
Rimuovi	Rimuove il segmento selezionato. Quando si rimuove un segmento, il campo **N. di segmenti** si aggiorna automaticamente.
Non eseguire processi successivi per i segmenti vuoti	Evita l'esecuzione del downstream dei processi da questo processo per segmenti vuoti.

Argomenti correlati

- Creazione profilo di campo
- Creazione campi derivati

Configurazione del processo Segmento: scheda Estrai

Utilizzare la scheda Estrai della finestra Configurazione del processo Segmento per consentire l'accessibilità dell'output specificato dal processo Segmento come input ai processi Elenco posta o Elenco chiamate nel diagramma di flusso. La seguente tabella descrive i campi, i pulsanti e i comandi della scheda Estrai:

Campo	Descrizione
Origine dati di destinazione	Posizione su cui viene scritto l'output da questo processo. Il server Campaign e tutte le altre fonti dei dati a cui si è connessi sono disponibili dall'elenco a discesa **Origine dati di destinazione**.
Campi candidati	Elenco dei campi disponibili da estrarre, compreso il nome del campo e il tipo di dati, in base alla fonte dei dati di input. Se l'origine di input è una pagina di destinazione in eMessage, ciascun nome di campo è un attributo della pagina di destinazione. Se l'attributo contiene caratteri speciali o spazi, viene convertito in un nome di campo valido. I tipi di dati di tutti gli attributi della pagina di destinazione sono elencati come testo. I nomi di oggetto schema sono limitati a 30 caratteri. Limitare i nomi degli attributi a 30 caratteri o meno per produrre nomi di colonna validi per l'output estratto.
Campi da estrarre	Campi che si è scelto di estrarre dall'elenco Campi candidati. Il Nome di output predefinito è quello del nome campo nella colonna Campi da estrarre.
Pulsante Profilo	Apre la finestra Crea profilo del campo selezionato, che calcola i valori e le distribuzioni di record nel campo selezionato. Attivo solo quando si seleziona un nome di campo nell'elenco **Campi candidati**.
Pulsante Campi derivati	Apre la finestra Crea campo derivato.
Pulsante Altro	Apre la finestra Impostazioni avanzate, che include l'opzione di ignorare i record duplicati e specifica il modo in cui Campaign identifica i duplicati.

Argomenti correlati

- Creazione profilo di campo
- Informazioni sui campi derivati

Configurazione del processo Segmento: scheda Generale

La scheda Generale della configurazione del processo Segmento consente di modificare il **Nome processo**, i nomi della **Cella di output** o i **Codici cella** o inserire una **Nota** sul processo. Per dettagli su queste opzioni, consultare i seguenti argomenti:

- Modifica del nome cella
- Ripristino del nome cella
- Per copiare e incollare tutte le celle nella griglia
- Modifica del codice cella

Finestre di dialogo Nuovo segmento e Modifica segmento

La seguente tabella descrive i campi, i pulsanti e i comandi delle finestre di dialogo **Nuovo segmento** e **Modifica segmento**.

È possibile accedere alla finestra di dialogo `New Segment` solo quando si esegue la segmentazione per query. Quando si segmenta per campo, è possibile accedere solo ai campi **Nome** e **Dimensioni max.** nella finestra di dialogo **Modifica segmento**.

Campo/comando	Descrizione
Nome	Nome del segmento.
Dimensioni max.	Numero massimo di record consentiti nel segmento.
Seleziona in base a	Specifica una fonte dei dati su cui basare la query.
Seleziona tutti gli ID <audience_level>	Include tutti gli ID dalla fonte dei dati nell'elenco a discesa Input. <audience_level> è il nome del livello di destinatari della cella di origine.
Seleziona ID con <audience_level>	Fornisce l'accesso alle funzioni di creazione di una query per selezionare solo alcuni ID in base a criteri da definire. <audience_level> è il nome del livello di destinatari della cella di origine.
Pulsante Avanzate	Apre la scheda Avanzate che fornisce le seguenti opzioni: • Usa SQL semplici — Usare una query SQL semplice per segmentare i dati. • Usa ambito query dalla cella di input — Disponibile solo se una cella di origine per questo processo Segmento utilizza una query. Selezionare la casella di controllo per combinare la query della cella di origine (tramite “E”) con i criteri di selezione attuali.

Campo/comando	Descrizione
Pulsante Campi derivati	Apre la finestra Crea campo derivato.
Casella di testo della query e pulsanti	Per informazioni sull'utilizzo della casella di testo della query e i relativi campi e pulsanti, consultare Creare query nei processi.

Argomenti correlati

- Creare query con SQL
- Creazione campi derivati

Seleziona

Utilizzare il processo Seleziona per specificare i dati cliente che si desidera utilizzare nel diagramma di flusso della campagna. Il processo Seleziona è il più utilizzato in Campaign. La maggior parte dei diagrammi di flusso iniziano con uno o più processi Seleziona, per selezionare i dati appropriati dal datamart per una ulteriore elaborazione.

Per configurare un processo Seleziona

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo Seleziona nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.

2. Specificare la fonte dei dati del processo utilizzando l'elenco a discesa Input.
3. Determinare se si desidera selezionare tutte le righe dalla fonte dati o se si desidera filtrare le righe in base a specifici criteri.

   Selezionare una delle seguenti opzioni:

   - **Seleziona tutti gli ID** per includere tutte le righe di dati della fonte dei dati nell'elenco a discesa **Input**.
   - **Seleziona ID con** per creare una query e selezionare solo determinati ID in base ai criteri definiti.

   I nomi dell'opzione si basano sul livello di destinatari della fonte dei dati di input. Ad esempio, se il livello di destinatari è "Cliente", le opzioni appaiono come **Seleziona tutti gli ID cliente** e **Seleziona ID cliente con**. Se il livello di destinatari è "Unità familiare", le opzioni appaiono come **Seleziona tutti gli ID unità familiare** e **Seleziona ID unità familiare con**.

4. Se si utilizza l'opzione **Seleziona ID con** per selezionare solo alcuni ID in base a criteri specifici, creare una query utilizzando uno dei seguenti metodi:

   - **Seleziona e fai clic**

Si tratta della visualizzazione predefinita. Fare clic sulle celle della colonna **Nome campo**, **Oper.**, **Valore** ed **E/O** per selezionare valori per la creazione della query. Questo strumento fornisce il metodo più semplice per creare una query e consente di evitare errori di sintassi.

- **Generatore di testo**

  Utilizzare questo strumento per scrivere SQL semplici o usare macro IBM Unica .

- **Macro**

  Utilizzare **Supporto query** all'interno di **Generatore di testo** per accedere ai macro IBM Unica .

- **SQL semplici**

5. Se si sta creando una query, selezionare i campi che si desidera includere nella query dall'elenco Campi disponibili, inclusi Campi generati e Campi derivati IBM Unica Campaign. Per ulteriori informazioni, consultare Creare query nei processi.

   Se la query include un campo tabella con lo stesso nome di un Campo generato Campaign, è necessario qualificare il nome campo utilizzando la seguente sintassi:

   ```
   <table_name>.<field_name>
   ```

   Questa sintassi indica che verrà utilizzato il campo tabella piuttosto che il Campo generato Campaign.

6. Fare clic sulla scheda **Limite dimensioni cella** se si desidera limitare le dimensioni della cella di output (ovvero, limitare il numero di ID generati dal processo).
7. Fare clic sulla scheda **Generale** in cui è possibile modificare in modo opzionale il **Nome processo**, i nomi della **Cella di output** o i **Codici cella** e inserire una **Nota** sul processo.
8. Fare clic su **OK**.

   Il processo è configurato e abilitato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire un test del processo per verificare che restituisca i risultati previsti.

Argomenti correlati

- Per aggiungere un nuovo processo ad un diagramma di flusso
- Per connettere due processi
- Scelta delle fonti dei dati per i processi
- Per creare una query con Seleziona e fai clic
- Per creare una query con Generatore di testo
- Informazioni sulle macro personalizzate
- Creare query con SQL
- Limitazione delle dimensioni delle celle di output
- Nomi cella e codici
- Modifica del nome cella
- Modifica del codice cella
- Per collegare celle del diagramma di flusso a celle target servendosi della finestra di dialogo di configurazione del processo
- Per eseguire un processo
- Esecuzione di test dei diagrammi di flusso

Processi di esecuzione

Campaign fornisce i seguenti processi di esecuzione:

- Elenco chiamate
- CreateSeg
- Cubo
- Elenco mail
- Pianificazione
- Snapshot

Elenco chiamate

Il processo Elenco chiamate è un processo di contatto. Utilizzare per generare un elenco di contatti (ad esempio, una campagna di telemarketing), assegnare offerte specifiche all'elenco dei contatti e accedere alla cronologia di contatti.

È possibile configurare un processo Elenco chiamate nello stesso modo in cui si configura un processo Elenco mail.

Per configurare un processo di contatti (Elenco mail o Elenco chiamate)

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, assicurarsi che il processo di contatto sia connesso ad uno o più processi configurati le cui celle di output vengono utilizzate come input dal processo di contatto.

Tutte le celle selezionate come celle di input devono avere lo stesso livello di destinatari.

2. Fare doppio clic sul processo di contatto nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.

3. Nella scheda **Adempimento**, specificare i dati di adempimento dell'output dell'elenco.

   a. Dall'elenco a discesa **Input**, specificare le celle di input da utilizzare come fonte dei dati per l'elenco dei contatti.

   Se il processo dei contatti non è connesso ad un processo che fornisce celle di input, non vi sono celle da selezionare dall'elenco a discesa **Input**. L'opzione **Celle multiple** dell'elenco a discesa è disponibile esclusivamente se il processo di input genera varie celle.

   b. (Facoltativo) Per specificare se scrivere l'output dell'elenco dei contatti, assicurarsi che la casella di controllo **Attiva esportazione su** sia selezionata e utilizzare l'elenco a discesa per specificare una delle seguenti opzioni:

      - Se si desidera scrivere l'output del processo su una tabella del database, selezionare il nome dall'elenco a discesa **Attiva esportazione su**.
      - Se la tabella del database che si desidera utilizzare non appare nell'elenco o se si desidera scrivere l'output del processo su una tabella non mappata, selezionare **Tabella di database** dall'elenco a discesa per aprire la finestra Specifica tabella di database. Utilizzare questa finestra per specificare i nomi della tabella e del database. Le variabili utente sono supportate nel nome della tabella specificato.
      - Se si desidera scrivere l'output del processo su un file, selezionare **File** dall'elenco a discesa **Attiva esportazione su** per aprire la finestra Specifica file di output. Utilizzare questa finestra per specificare il tipo di file su cui si desidera scrivere l'output, il relativo nome file e il dizionario dei dati corrispondente.

   È possibile eseguire il test del processo di contatto eseguendo il processo con l'output esportato su un file temporaneo analizzabile.

   La casella di controllo **Attiva esportazione su** viene selezionata per impostazione predefinita. Per cancellare, è possibile eseguire il processo senza alcun output su un file o tabella del database.

   c. (Facoltativo) Creare un file di riepilogo (.sum) per questo processo inserendo un percorso e un nome file nel campo **File di riepilogo** o andare alla posizione facendo clic sul pulsante con i puntini di sospensione. Un file di riepilogo contiene informazioni sull'esportazione che potrebbero essere richieste da un reparto spedizioni per facilitare i servizi di mailing.

d. (Facoltativo) Inviare un trigger al termine dell'esecuzione del processo selezionando la casella di controllo **Invia trigger** e scegliendo il trigger che si desidera inviare dall'elenco a discesa. Per inviare vari trigger, utilizzare **Ctrl+Clic** per selezionare ciascun trigger che si desidera aggiungere. I trigger selezionati appaiono nel campo **Invia trigger**, separati da virgole.

4. Fare clic sulla scheda **Trattamento** per assegnare una o più offerte o elenchi di offerte a ciascuna cella target definita in questo processo. Fare clic sulla scheda **Parametri** per specificare i parametri di offerta per ciascuna cella.

5. Fare clic sulla scheda **Personalizzazione** per specificare i campi scritti sull'elenco dei contatti.

   a. Selezionare i campi che si desidera includere nell'output dall'elenco **Campi candidati**.

   È possibile utilizzare Campi generati IBM Unica Campaign espandendo l'elenco **Campi generati IBM Unica Campaign** o utilizzare campi derivati facendo clic sul pulsante **Campi derivati**. Selezionare più campi contemporaneamente utilizzando **Ctrl+Clic** o un intervallo contiguo di campi utilizzando **Maiusc+Clic**.

   b. Spostare i campi selezionati nell'elenco **Esporta campi** facendo clic su **Aggiungi>>**.

   c. Rimuovere i campi dall'elenco **Esporta campi** selezionandoli e facendo clic su **<<Rimuovi**.

   d. Se si è selezionata una tabella come destinazione di esportazione, i campi nella tabella vengono visualizzati nell'elenco **Esporta campi** sotto la colonna **Campo tabella**. È possibile trovare automaticamente campi corrispondenti facendo clic su **Associa>>**. I campi con corrispondenze esatte per i nomi dei campi della tabella vengono automaticamente aggiunti all'elenco **Esporta campi**. Se vengono trovati più campi corrispondenti, viene utilizzata la prima corrispondenza. È possibile modificare manualmente le associazioni facendo clic su **<<Rimuovi** o **Aggiungi>>**.

   e. Se si desidera, riordinare i campi nell'elenco **Esporta campi** selezionando un campo e facendo clic su **Su1** o **Giù1** per spostarlo in alto o in basso nell'elenco.

   Per visualizzare i valori di un campo, selezionare il campo e fare clic su **Profilo**.

6. Per specificare che i record con ID duplicati vengono saltati oppure l'ordine di output dei record, fare clic su **Altro**.

   Viene visualizzata la finestra Impostazioni avanzate.

   a. Per specificare che i record con ID duplicati vengono saltati, selezionare la casella di controllo **Salta record con ID duplicati** e scegliere i criteri che utilizzerà Campaign per decidere quali record conservare in caso di ID duplicati. Ad esempio è possibile selezionare MaxOf e Household_Income per specificare che, in caso di esistenza di ID duplicati, Campaign esporti esclusivamente l'ID con il reddito dell'unità familiare più elevato.

Tale opzione rimuove esclusivamente i duplicati all'interno della stessa cella di input. L'elenco dei contatti contiene ancora ID duplicati nel caso in cui lo stesso ID compaia in più di una cella di input. Se si desidera rimuovere tutti gli ID duplicati dall'elenco dei contatti, è necessario utilizzare un processo Unisci o Segmento a monte del processo per eliminare gli ID duplicati o per creare segmenti che si escludono a vicenda.

b. Per specificare che l'elenco dei contatti di output viene specificato in qualche modo, selezionare la casella di controllo **Ordina per**, il campo da ordinare e l'ordine. Ad esempio, è possibile selezionare Last_Name e **Crescente** per specificare che l'elenco di ID è ordinato in base al cognome in ordine crescente.

7. Fare clic su **OK** per chiudere la finestra Impostazioni avanzate.

   Il salto e l'ordine degli ID duplicati specificati vengono visualizzati sotto l'elenco **Esporta campi** nella scheda **Personalizzazione**.

8. Fare clic sulla scheda **Registro** per specificare la modalità con la quale si desidera registrare le transazioni dei contatti da questo processo.

Per attivare o disattivare le opzioni di registrazione della cronologia dei contatti, è necessario disporre delle autorizzazioni adeguate.

a. Per registrare la cronologia dei contatti nelle tabelle di sistema, selezionare la casella di controllo **Registra su cronologia dei contatti**.

Per rendere disponibili le informazioni per il rilevamento e i report tramite Campaign, registrarsi sulle tabelle di sistema. Quando si configura un elenco mail, **non** registrarsi sulle tabelle di sistema se si prevede di inviare l'elenco mail ad un reparto spedizioni che esegue l'elaborazione (ad esempio, convalida indirizzi o unità familiare). Al contrario, utilizzare un processo Traccia per registrare le informazioni riportate dal reparto spedizioni piuttosto che acquisire esclusivamente l'elenco di clienti a cui è stata effettivamente inviata un'offerta.

b. Per registrarsi ulteriormente (o invece) ad una destinazione diversa dalle tabelle di sistema, selezionare la casella di controllo **Registra in altra destinazione**.

Si potrebbe desiderare di archiviare le informazioni di contatto in una tabella o un file diversi, se l'organizzazione richiede una ulteriore elaborazione delle informazioni in un altro formato. Si potrebbe desiderare inoltre di registrare le informazioni al di fuori delle tabelle di sistema per eseguire il test di output delle informazioni con il processo dei contatti prima di salvarle nelle tabelle di sistema.

c. Se si è selezionato **Registra in altra destinazione**, utilizzare l'elenco a discesa **Registra su** per specificare una tabella o un file.

Se si seleziona **File**, viene visualizzata la finestra Specifica file di input, in cui è possibile specificare il tipo di file su cui si desidera scrivere l'output, il relativo nome file e il dizionario dei dati corrispondente.

9. Specificare i campi per l'output sulla cronologia dei contatti selezionando i campi dall'elenco **Campi candidati** e spostandoli sull'elenco **Campi per l'output** utilizzando il pulsante **Aggiungi>>**. È inoltre possibile utilizzare campi derivati per Campi candidati.

   Rimuovere i campi dall'elenco **Campi per l'output** selezionandoli e facendo clic su **<<Rimuovi**.

   Se si desidera, riordinare i campi nell'elenco **Campi da registrare** selezionando un campo e facendo clic su **Su1** o **Giù1** per spostarlo in alto o in basso nell'elenco.

   È possibile trovare automaticamente campi corrispondenti facendo clic su **Associa>>**. I campi con corrispondenze esatte per i nomi **Campi della tabella** vengono automaticamente aggiunti all'elenco **Campo da registrare**. Se vengono trovati più campi corrispondenti, viene utilizzata la prima corrispondenza.

10. Selezionare un'opzione per specificare come gestire gli aggiornamenti al file o alla tabella di output:

    - **Aggiungi a dati esistenti**: le nuove informazioni vengono aggiunte alla fine della tabella o del file. Se si seleziona questa opzione per un file delimitato, le etichette non vengono esportate come prima riga. È la procedura ottimale per le tabelle di database.

    - **Sostituisci tutti i record**: tutti i dati esistenti vengono rimossi dalla tabella o dal file e sostituiti con le nuove informazioni di contatto.

11. Per personalizzare le informazioni che verranno scritte sulla cronologia dei contatti, fare clic su **Altre opzioni**.

    Viene visualizzata la finestra Opzioni di registrazione della cronologia dei contatti.

    a. Per evitare l'aggiornamento della cronologia dei contatti durante l'esecuzione del processo, selezionare **Crea solo trattamenti**.

    Questa opzione genera nuovi trattamenti nella tabella Trattamenti *senza* aggiornare la cronologia dei contatti, consentendo essenzialmente un aggiornamento ritardato della cronologia. Ad esempio, si potrebbe desiderare di evitare di scrivere la cronologia dei contatti in quanto si prevede di rimuovere gli indirizzi non validi e duplicati con la post-elaborazione. Se si attende l'elenco di ID cui sono inviate le offerte, la cronologia dei contatti risultante sarà di dimensioni inferiori e più precisa.

    Se si seleziona questa casella di controllo, le altre opzioni non applicabili di questa finestra (in quanto non verrà registrata nessuna cronologia dei contatti) verranno disattivate.

    Per impostazione predefinita, questa casella di controllo non è selezionata e la cronologia dei contatti viene aggiornata durante l'esecuzione del processo. Per ulteriori informazioni sulla registrazione della cronologia dei contatti, consultare Cronologia dei contatti e rilevamento delle risposte.

    b. Per generare nuovi trattamenti con lo stesso ID pacchetto utilizzato nelle ultime esecuzioni del processo, selezionare **Usa ultimo ID pacchetto**.

Tutte le offerte fornite nello stesso processo di contatto ad un individuo vengono considerate "pacchetti" singoli; per impostazione predefinita, **Usa ultimo ID pacchetto** non è selezionato, per indicare che a ciascun pacchetto viene assegnato un ID univoco per ciascuna esecuzione di produzione del processo di contatto.

Se si è selezionato **Crea solo trattamenti** per evitare l'aggiornamento della cronologia dei clienti, è necessario selezionare anche questa casella di controllo per assicurarsi che l'ID pacchetto della precedente esecuzione sia assegnato a ciascuna serie di offerte, collegando le offerte alla cronologia dei contatti esistente.

c. Selezionare il livello di destinatari in base al quale si sta rilevando la cronologia dei contatti dall'elenco a discesa **Rilevamento livello di destinatari**.

d. Inserire la data nella quale verranno contattati coloro che si trovano nell'elenco dei contatti nel campo **Data di contatto**. È inoltre possibile fare clic per selezionare la data da un calendario. Se non si inserisce una data in questo campo, Campaign utilizza la data di esecuzione del diagramma di flusso.

e. Inserire un codice di stato per il rilevamento, utilizzando l'elenco a discesa **Codice stato contatto**.

f. Selezionare e spostare i campi su e da **Campi candidati** e su e dall'elenco **Campi da registrare** utilizzando i pulsanti **Aggiungi>>**, **<<Rimuovi**, **Associa>>**, **Su1** e **Giù1** allo stesso modo in cui si sono selezionati i campi nella scheda **Registro**.

g. Fare clic su **Chiudi** al termine della specifica dei campi supplementari da registrare.

Si ritorna alla scheda **Registro** della finestra di dialogo della configurazione del processo.

12. (Facoltativo) Per cancellare la cronologia di uno o tutti i contatti esistenti e le voci della cronologia delle risposte associate prima della successiva esecuzione del processo dei contatti, fare clic su **Cancella cronologia**.

    Cancella cronologia elimina in modo permanente i record della cronologia dei contatti e delle risposte dalle tabelle di sistema. Questi dati non sono recuperabili.

13. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** un nome e/o le note al processo.

    Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.

14. Fare clic su **OK**.

Il processo è configurato e abilitato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire un test del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

CreateSeg

Utilizzare il processo CreateSeg per creare elenchi di ID destinatari dalle tabelle di database clienti. Questi segmenti possono essere utilizzati come base per le selezioni e per creare dimensioni e cubi oppure come segmento di soppressione globale per un livello di destinatari.

Il processo CreateSeg è progettato per essere utilizzato da amministratori Campaign e deve essere creato e definito nell'area **Sessioni** dell'applicazione, in quanto utilizzati in più campagne.

È possibile utilizzare questo processo all'interno di una campagna piuttosto che in diagramma di flusso della sessione. Tuttavia, la procedura ottimale è quella di creare tutti i costrutti globali nell'area **Sessioni** di Campaign, in quanto utilizzati in più campagne.

Per utilizzare segmenti strategici, agire come segue:

- Creare un segmento nell'area **Sessioni** dell'applicazione.
- Gestire segmenti dall'area **Segmenti** dell'applicazione.
- Utilizzare questi segmenti in campagne dalla sezione **Campagna** dell'applicazione.

Per configurare un processo Create Seg

Il processo CreateSeg è progettato per essere utilizzato da amministratori Campaign e deve essere creato e definito nell'area Sessioni dell'applicazione, in modo che i segmenti siano strategici e disponibili globalmente per essere utilizzati in più campagne.

1. In un diagramma di flusso della sessione in modalità **Modifica**, aggiungere un processo CreateSeg allo spazio di lavoro del diagramma di flusso.
2. Fornire input al processo CreateSeg collegandolo a uno o più processi di manipolazione dei dati (ad esempio, un processo Seleziona).
3. Fare doppio clic sul processo CreateSeg.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
4. Nella scheda **Definisci segmenti**, agire come segue:

   a. Selezionare una o più celle di origine dall'elenco a discesa **Input**. Queste celle di origine verranno trasformate in segmenti.

   b. Selezionare **Crea segmenti reciprocamente esclusivi** se si desidera creare segmenti che si escludono reciprocamente.

   In quasi tutti i casi si desidera escludere reciprocamente i segmenti, in quando richiesto dalle dimensioni e dai cubi.

   c. Nell'area **Risultati segmenti**, evidenziare una cella di input e fare clic su **Modifica** per configurare il segmento.

Viene visualizzata la finestra Modifica segmento.

5. Dalla finestra Modifica segmento, agire come segue:

   a. Assegnare al segmento un nome che ne descriva lo scopo e inserire una breve descrizione di ciò che il segmento deve compiere.

   b. Dall'elenco a discesa **Nelle cartelle**, selezionare una cartella in cui è memorizzato il segmento.

   c. Dall'elenco a discesa Fonte dati tabella temporanea, selezionare una fonte dei dati in cui si trova la cache del segmento strategico.

   La selezione di una fonte dei dati è necessaria solo se la proprietà di `doNotCreateServerBinFile` sulla pagina di configurazione di

   ```
   Campaign | Server | Optimization
   ```

   è impostata su `TRUE`. Se questa proprietà è impostata su `TRUE`, è necessario selezionare almeno una fonte dei dati.

   d. Dall'elenco a discesa **Politica di sicurezza**, selezionare un criterio di protezione, se applicabile, cui appartiene il segmento creato.

   e. Al termine, fare clic su **OK** per tornare alla scheda **Definisci segmenti**.

6. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** per assegnare un nome e/o le note al processo.

   Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.

7. Fare clic su **OK**.

Il processo è configurato e abilitato nel diagramma di flusso.

I segmenti strategici vengono creati e resi disponibili per la selezione solo quando il processo CreateSeg è stato eseguito correttamente in modalità di produzione. Eseguire il processo CreateSeg in modalità test non crea né aggiorna i segmenti strategici.

È possibile eseguire il test del processo CreateSeg, ma l'esecuzione del test non crea segmenti strategici e non aggiorna quelli esistenti.

Cubo

Il processo Cubo supporta la creazione di cubi di dati con dimensioni basate sui segmenti strategici creati dalle tabelle di database clienti.

Il processo Cubo è destinato ad utenti molto tecnici o consulenti IBM Unica . La procedura ottimale è quella di creare tutti i costrutti globali (cubi e segmenti strategici, ad esempio) nell'area **Sessioni** dell'applicazione.

Gli utenti possono selezionare uno o più segmenti definiti, creare un cubo, quindi cercare nei dati per selezionare un destinatario target che in seguito può essere convertito nei processi adeguati (ad esempio, nel processo Seleziona) affinché venga incluso in un diagramma di flusso.

Per configurare un processo Cubo

Tutti i cubi creati nell'area **Sessioni** saranno disponibili globalmente.

1. Prima di poter creare un cubo tramite un processo Cubo, è necessario creare un segmento strategico o dimensioni gerarchiche.
2. In un diagramma di flusso della sessione, selezionare un processo Cubo e trascinarlo sullo spazio di lavoro.
3. Fare doppio clic sul processo Cubo nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
4. Nella scheda **Origine**, utilizzare l'elenco a discesa **Segmenti di input** per selezionare uno o più segmenti come input per il cubo.

   ! Se si seleziona più di un segmento di origine, assicurarsi che dispongano tutti dello stesso livello di destinatari.
5. Fare clic sulla scheda **Definizioni cubo** per definire il cubo. Viene visualizzata la finestra Definizioni cubo.

   Dalla finestra Definizioni cubo è possibile:

   - Fare clic su **Aggiungi** per aggiungere un nuovo cubo
   - Selezionare un cubo esistente e fare clic su **Modifica** per modificarlo
   - Selezionare un cubo esistente e fare clic su **Rimuovi** per eliminarlo
6. Per aggiungere un cubo:

   a. Fare clic su **Aggiungi**. Viene visualizzata la finestra Modifica cubo.

   b. Inserire un nome e una descrizione del cubo nelle aree appropriate.

   c. Selezionare fino a tre dimensioni dagli elenchi a discesa corrispondenti. Le dimensioni devono essere correlate ai segmenti strategici su cui si basa l'origine del cubo.

   d. Fare clic su **OK** quando si termina di inserire le informazioni per il cubo. La finestra Modifica cubo si chiude e la nuova definizione del cubo viene visualizzata nell'elenco di cubi della scheda **Definizioni cubo**.
7. Fare clic sulla scheda **Selezionare altri campi da tracciare** per specificare il rilevamento di altri campi.

   Viene visualizzata la finestra Seleziona altri campi.

   Dalla finestra Seleziona altri campi è possibile.

- Selezionare e spostare i campi da rilevare dall'elenco **Campi disponibili** all'elenco **Campi selezionati** utilizzando il pulsante **Aggiungi>>**
- Fare clic su **Campi derivati** per selezionare o creare campi derivati da rilevare.
- Fare clic su **Profilo** per creare un profilo per un campo selezionato.

8. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** per assegnare un nome e/o le note al processo.

   Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.

9. Fare clic su **OK**.

   Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Elenco mail

Il processo Elenco mail è uno dei processi di contatto. Utilizza celle di output di altri processi nel diagramma di flusso per generare un elenco dei contatti per una campagna di mail dirette, assegnare offerte specifiche all'elenco dei contatti e registrare la cronologia dei contatti.

Per configurare un processo di contatti (Elenco mail o Elenco chiamate)

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, assicurarsi che il processo di contatto sia connesso ad uno o più processi configurati le cui celle di output vengono utilizzate come input dal processo di contatto.

   Tutte le celle selezionate come celle di input devono avere lo stesso livello di destinatari.

2. Fare doppio clic sul processo di contatto nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.

3. Nella scheda **Adempimento**, specificare i dati di adempimento dell'output dell'elenco.

   a. Dall'elenco a discesa **Input**, specificare le celle di input da utilizzare come fonte dei dati per l'elenco dei contatti.

   Se il processo dei contatti non è connesso ad un processo che fornisce celle di input, non vi sono celle da selezionare dall'elenco a discesa **Input**. L'opzione **Celle multiple** dell'elenco a discesa è disponibile esclusivamente se il processo di input genera varie celle.

b. (Facoltativo) Per specificare se scrivere l'output dell'elenco dei contatti, assicurarsi che la casella di controllo **Attiva esportazione su** sia selezionata e utilizzare l'elenco a discesa per specificare una delle seguenti opzioni:

- Se si desidera scrivere l'output del processo su una tabella del database, selezionare il nome dall'elenco a discesa **Attiva esportazione su**.
- Se la tabella del database che si desidera utilizzare non appare nell'elenco o se si desidera scrivere l'output del processo su una tabella non mappata, selezionare **Tabella di database** dall'elenco a discesa per aprire la finestra Specifica tabella di database. Utilizzare questa finestra per specificare i nomi della tabella e del database. Le variabili utente sono supportate nel nome della tabella specificato.
- Se si desidera scrivere l'output del processo su un file, selezionare **File** dall'elenco a discesa **Attiva esportazione su** per aprire la finestra Specifica file di output. Utilizzare questa finestra per specificare il tipo di file su cui si desidera scrivere l'output, il relativo nome file e il dizionario dei dati corrispondente.

☼ È possibile eseguire il test del processo di contatto eseguendo il processo con l'output esportato su un file temporaneo analizzabile.

La casella di controllo **Attiva esportazione su** viene selezionata per impostazione predefinita. Per cancellare, è possibile eseguire il processo senza alcun output su un file o tabella del database.

c. (Facoltativo) Creare un file di riepilogo (.sum) per questo processo inserendo un percorso e un nome file nel campo **File di riepilogo** o andare alla posizione facendo clic sul pulsante con i puntini di sospensione. Un file di riepilogo contiene informazioni sull'esportazione che potrebbero essere richieste da un reparto spedizioni per facilitare i servizi di mailing.

d. (Facoltativo) Inviare un trigger al termine dell'esecuzione del processo selezionando la casella di controllo **Invia trigger** e scegliendo il trigger che si desidera inviare dall'elenco a discesa. Per inviare vari trigger, utilizzare **Ctrl+Clic** per selezionare ciascun trigger che si desidera aggiungere. I trigger selezionati appaiono nel campo **Invia trigger**, separati da virgole.

4. Fare clic sulla scheda **Trattamento** per assegnare una o più offerte o elenchi di offerte a ciascuna cella target definita in questo processo. Fare clic sulla scheda **Parametri** per specificare i parametri di offerta per ciascuna cella.

5. Fare clic sulla scheda **Personalizzazione** per specificare i campi scritti sull'elenco dei contatti.

   a. Selezionare i campi che si desidera includere nell'output dall'elenco **Campi candidati**.

   È possibile utilizzare Campi generati IBM Unica Campaign espandendo l'elenco **Campi generati IBM Unica Campaign** o utilizzare campi derivati facendo clic sul pulsante **Campi derivati**. Selezionare più campi contemporaneamente utilizzando **Ctrl+Clic** o un intervallo contiguo di campi utilizzando **Maiusc+Clic**.

   b. Spostare i campi selezionati nell'elenco **Esporta campi** facendo clic su **Aggiungi>>**.

   c. Rimuovere i campi dall'elenco **Esporta campi** selezionandoli e facendo clic su **<<Rimuovi**.

   d. Se si è selezionata una tabella come destinazione di esportazione, i campi nella tabella vengono visualizzati nell'elenco **Esporta campi** sotto la colonna **Campo tabella**. È possibile trovare automaticamente campi corrispondenti facendo clic su **Associa>>**. I campi con corrispondenze esatte per i nomi dei campi della tabella vengono automaticamente aggiunti all'elenco **Esporta campi**. Se vengono trovati più campi corrispondenti, viene utilizzata la prima corrispondenza. È possibile modificare manualmente le associazioni facendo clic su **<<Rimuovi** o **Aggiungi>>**.

   e. Se si desidera, riordinare i campi nell'elenco **Esporta campi** selezionando un campo e facendo clic su **Su1** o **Giù1** per spostarlo in alto o in basso nell'elenco.

   Per visualizzare i valori di un campo, selezionare il campo e fare clic su **Profilo**.

6. Per specificare che i record con ID duplicati vengono saltati oppure l'ordine di output dei record, fare clic su **Altro**.

   Viene visualizzata la finestra Impostazioni avanzate.

   a. Per specificare che i record con ID duplicati vengono saltati, selezionare la casella di controllo **Salta record con ID duplicati** e scegliere i criteri che utilizzerà Campaign per decidere quali record conservare in caso di ID duplicati. Ad esempio è possibile selezionare MaxOf e Household_Income per specificare che, in caso di esistenza di ID duplicati, Campaign esporti esclusivamente l'ID con il reddito dell'unità familiare più elevato.

   Tale opzione rimuove esclusivamente i duplicati all'interno della stessa cella di input. L'elenco dei contatti contiene ancora ID duplicati nel caso in cui lo stesso ID compaia in più di una cella di input. Se si desidera rimuovere tutti gli ID duplicati dall'elenco dei contatti, è necessario utilizzare un processo Unisci o Segmento a monte del processo per eliminare gli ID duplicati o per creare segmenti che si escludono a vicenda.

   b. Per specificare che l'elenco dei contatti di output viene specificato in qualche modo, selezionare la casella di controllo **Ordina per**, il campo da ordinare e l'ordine. Ad esempio, è possibile selezionare Last_Name e **Crescente** per specificare che l'elenco di ID è ordinato in base al cognome in ordine crescente.

7. Fare clic su **OK** per chiudere la finestra Impostazioni avanzate.

   Il salto e l'ordine degli ID duplicati specificati vengono visualizzati sotto l'elenco **Esporta campi** nella scheda **Personalizzazione**.

8. Fare clic sulla scheda **Registro** per specificare la modalità con la quale si desidera registrare le transazioni dei contatti da questo processo.

Per attivare o disattivare le opzioni di registrazione della cronologia dei contatti, è necessario disporre delle autorizzazioni adeguate.

a. Per registrare la cronologia dei contatti nelle tabelle di sistema, selezionare la casella di controllo **Registra su cronologia dei contatti**.

Per rendere disponibili le informazioni per il rilevamento e i report tramite Campaign, registrarsi sulle tabelle di sistema. Quando si configura un elenco mail, **non** registrarsi sulle tabelle di sistema se si prevede di inviare l'elenco mail ad un reparto spedizioni che esegue l'elaborazione (ad esempio, convalida indirizzi o unità familiare). Al contrario, utilizzare un processo Traccia per registrare le informazioni riportate dal reparto spedizioni piuttosto che acquisire esclusivamente l'elenco di clienti a cui è stata effettivamente inviata un'offerta.

b. Per registrarsi ulteriormente (o invece) ad una destinazione diversa dalle tabelle di sistema, selezionare la casella di controllo **Registra in altra destinazione**.

Si potrebbe desiderare di archiviare le informazioni di contatto in una tabella o un file diversi, se l'organizzazione richiede una ulteriore elaborazione delle informazioni in un altro formato. Si potrebbe desiderare inoltre di registrare le informazioni al di fuori delle tabelle di sistema per eseguire il test di output delle informazioni con il processo dei contatti prima di salvarle nelle tabelle di sistema.

c. Se si è selezionato **Registra in altra destinazione**, utilizzare l'elenco a discesa **Registra su** per specificare una tabella o un file.

Se si seleziona **File**, viene visualizzata la finestra Specifica file di input, in cui è possibile specificare il tipo di file su cui si desidera scrivere l'output, il relativo nome file e il dizionario dei dati corrispondente.

9. Specificare i campi per l'output sulla cronologia dei contatti selezionando i campi dall'elenco **Campi candidati** e spostandoli sull'elenco **Campi per l'output** utilizzando il pulsante **Aggiungi>>**. È inoltre possibile utilizzare campi derivati per Campi candidati.

   Rimuovere i campi dall'elenco **Campi per l'output** selezionandoli e facendo clic su **<<Rimuovi**.

   Se si desidera, riordinare i campi nell'elenco **Campi da registrare** selezionando un campo e facendo clic su **Su1** o **Giù1** per spostarlo in alto o in basso nell'elenco.

   È possibile trovare automaticamente campi corrispondenti facendo clic su **Associa>>**. I campi con corrispondenze esatte per i nomi **Campi della tabella** vengono automaticamente aggiunti all'elenco **Campo da registrare**. Se vengono trovati più campi corrispondenti, viene utilizzata la prima corrispondenza.

10. Selezionare un'opzione per specificare come gestire gli aggiornamenti al file o alla tabella di output:

   - **Aggiungi a dati esistenti**: le nuove informazioni vengono aggiunte alla fine della tabella o del file. Se si seleziona questa opzione per un file delimitato, le etichette non vengono esportate come prima riga. È la procedura ottimale per le tabelle di database.

- **Sostituisci tutti i record**: tutti i dati esistenti vengono rimossi dalla tabella o dal file e sostituiti con le nuove informazioni di contatto.

11. Per personalizzare le informazioni che verranno scritte sulla cronologia dei contatti, fare clic su **Altre opzioni**.

    Viene visualizzata la finestra Opzioni di registrazione della cronologia dei contatti.

    a. Per evitare l'aggiornamento della cronologia dei contatti durante l'esecuzione del processo, selezionare **Crea solo trattamenti**.

    Questa opzione genera nuovi trattamenti nella tabella Trattamenti *senza* aggiornare la cronologia dei contatti, consentendo essenzialmente un aggiornamento ritardato della cronologia. Ad esempio, si potrebbe desiderare di evitare di scrivere la cronologia dei contatti in quanto si prevede di rimuovere gli indirizzi non validi e duplicati con la post-elaborazione. Se si attende l'elenco di ID cui sono inviate le offerte, la cronologia dei contatti risultante sarà di dimensioni inferiori e più precisa.

    Se si seleziona questa casella di controllo, le altre opzioni non applicabili di questa finestra (in quanto non verrà registrata nessuna cronologia dei contatti) verranno disattivate.

    Per impostazione predefinita, questa casella di controllo non è selezionata e la cronologia dei contatti viene aggiornata durante l'esecuzione del processo. Per ulteriori informazioni sulla registrazione della cronologia dei contatti, consultare Cronologia dei contatti e rilevamento delle risposte.

    b. Per generare nuovi trattamenti con lo stesso ID pacchetto utilizzato nelle ultime esecuzioni del processo, selezionare **Usa ultimo ID pacchetto**.

    Tutte le offerte fornite nello stesso processo di contatto ad un individuo vengono considerate "pacchetti" singoli; per impostazione predefinita, **Usa ultimo ID pacchetto** non è selezionato, per indicare che a ciascun pacchetto viene assegnato un ID univoco per ciascuna esecuzione di produzione del processo di contatto.

    Se si è selezionato **Crea solo trattamenti** per evitare l'aggiornamento della cronologia dei clienti, è necessario selezionare anche questa casella di controllo per assicurarsi che l'ID pacchetto della precedente esecuzione sia assegnato a ciascuna serie di offerte, collegando le offerte alla cronologia dei contatti esistente.

    c. Selezionare il livello di destinatari in base al quale si sta rilevando la cronologia dei contatti dall'elenco a discesa **Rilevamento livello di destinatari**.

    d. Inserire la data nella quale verranno contattati coloro che si trovano nell'elenco dei contatti nel campo **Data di contatto**. È inoltre possibile fare clic per selezionare la data da un calendario. Se non si inserisce una data in questo campo, Campaign utilizza la data di esecuzione del diagramma di flusso.

    e. Inserire un codice di stato per il rilevamento, utilizzando l'elenco a discesa **Codice stato contatto**.

    f. Selezionare e spostare i campi su e da **Campi candidati** e su e dall'elenco **Campi da registrare** utilizzando i pulsanti **Aggiungi>>**, **<<Rimuovi**, **Associa>>**, **Su1** e **Giù1** allo stesso modo in cui si sono selezionati i campi nella scheda **Registro**.

g. Fare clic su **Chiudi** al termine della specifica dei campi supplementari da registrare.

Si ritorna alla scheda **Registro** della finestra di dialogo della configurazione del processo.

12. (Facoltativo) Per cancellare la cronologia di uno o tutti i contatti esistenti e le voci della cronologia delle risposte associate prima della successiva esecuzione del processo dei contatti, fare clic su **Cancella cronologia**.

Cancella cronologia elimina in modo permanente i record della cronologia dei contatti e delle risposte dalle tabelle di sistema. Questi dati non sono recuperabili.

13. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** un nome e/o le note al processo.

Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.

14. Fare clic su **OK**.

Il processo è configurato e abilitato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire un test del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Pianificazione

Il processo Pianificazione non è correlato allo scheduler di Unica. Lo Scheduler avvia un diagramma di flusso anche se non è in esecuzione, mentre il processo Pianificazione di un diagramma di flusso funziona solo se quest'ultimo è in esecuzione. Non utilizzare lo scheduler per pianificare un diagramma di flusso che utilizza il processo Pianificazione.

Utilizzare il processo Pianificazione per avviare un processo, una serie di processi o un intero diagramma di flusso. Un processo Pianificazione è attivo per un periodo di tempo definito. In quel lasso di tempo, potrebbero verificarsi gli eventi specificati che causano l'avvio dell'esecuzione di processi successivi connessi. L'utilizzo più comune del processo Pianificazione è per controllare i tempi dell'intero diagramma di flusso.

È possibile configurare un processo Pianificazione per definire il periodo totale di pianificazione impostando un limite di tempo in giorni, ore e minuti a partire dal momento in cui è iniziata l'esecuzione del processo.

Le opzioni di pianificazione sono minuziose e flessibili:

- È possibile pianificare l'esecuzione di un processo in vari modi, tra cui ripetitivamente, tramite trigger, calendario e così via.
- È possibile combinare varie opzioni di pianificazione, ad esempio l'esecuzione ogni lunedì alle 9:00, ma anche ogni volta che viene comandata da un evento specifico (ad esempio, un accesso al sito Web).
- È possibile pianificare l'esecuzione di un processo a batch, ad esempio, di notte tardi per evitare che interferisca con le operazioni diurne.

Non esistono limiti predeterminati al numero di opzioni utilizzabili contemporaneamente per la pianificazione di un diagramma di flusso, a condizione che le selezioni non siano attivamente in conflitto (ad esempio, non è possibile pianificare l'esecuzione di un diagramma sia "Una volta" che "Ogni lunedì").

In genere, un processo si esegue solo una volta eseguiti correttamente tutti gli input (ovvero, una volta eseguiti tutti i processi connessi al processo attuale, anche se la dipendenza è solo temporanea). Tuttavia, quando in un ramo sono presenti vari input di pianificazione, il processo si esegue ogni volta che si completa **uno** degli input ("o" piuttosto che "e" degli input).

Un processo di contatto con rilevazione attivata contiene una pianificazione inerente. L'utilizzo di un processo Pianificazione nel mezzo di un diagramma di flusso è una funzione avanzata. Assicurarsi di ottenere il comportamento desiderato e i risultati corretti.

Se il processo Pianificazione del diagramma di flusso suggerisce di eseguire il diagramma di flusso prima del completamento di un'esecuzione precedente, Campaign blocca la richiesta fino al termine della precedente esecuzione. È possibile bloccare una sola esecuzione in questo modo. In alcuni casi, potrebbe significare che il diagramma di flusso non si esegue tutte le volte previste.

Ad esempio, se per l'esecuzione del diagramma di flusso occorrono due ore e si ha un processo Pianificazione che cerca di attivare tre esecuzioni a distanza di 10 minuti, Campaign avvia la prima esecuzione. Quando il processo Pianificazione tenta di avviare la seconda esecuzione, Campaign la mette in coda. Quando il processo Pianificazione tenta di avviare la terza esecuzione, Campaign la ignora. Al termine della prima esecuzione, Campaign avvia la seconda. La terza esecuzione non si avvierà.

Per configurare un processo Pianificazione

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo Pianificazione nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.

2. Nella scheda Pianifica, specificare le condizioni di pianificazione:

   a. Specificare un valore per **Periodo totale di pianificazione** inserendo i valori appropriati nei campi **Giorni**, **Ore** e **Minuti**. Il periodo totale di pianificazione è il tempo totale in cui deve essere attivo il processo Pianificazione. Per impostazione predefinita, il periodo totale di pianificazione è impostato su 30 giorni.

   b. Selezionare una frequenza di esecuzione dall'elenco a discesa **Pianificazione da eseguire** per specificare esattamente il momento in cui il processo Pianificazione attiverà i processi successivi connessi.

- Se si seleziona l'opzione **Una volta**, il diagramma di flusso si esegue esattamente una volta, indipendentemente dalle altre opzioni di pianificazione aggiunte. Se si seleziona un altro valore, le opzioni di pianificazione sono connesse come istruzioni O e il processo Pianificazione avvia tutti i processi a cui è connesso quando vengono soddisfatte tutte le opzioni.
- La prima opzione soddisfatta avvia l'esecuzione Pianificazione. Se **Pianificazione da eseguire** è l'unica opzione attivata e l'impostazione è **Una volta**, il processo si esegue immediatamente (a meno che non siano stati attivati un ritardo o un'autorizzazione utente).
- I campi **Ore** e **Minuti** consentono di specificare l'ora in cui si desidera eseguire la pianificazione. Il formato della voce dell'ora si basa su un orologio a 24 ore (denominato anche "ora militare"). In altre parole, le 9 e 30 minuti corrispondono alle 9:30 e le 22 e 45 minuti alle 22:45. Poiché l'orario si basa sulle 24 ore, non è necessario specificare mattina o sera.

3. Se si seleziona **Esecuzione personalizzata** dall'elenco a discesa **Pianificazione da eseguire**, le opzioni di **Esecuzione personalizzata** diventano disponibili. Specificare se eseguire la pianificazione ad un determinato orario oppure in base a trigger in ingresso, selezionando la casella di controllo **Esegui all'ora** e/o la casella di controllo **Esegui sui trigger**. Per ulteriori dettagli sui trigger, consultare la Guida dell'amministratore *Campaign*.

☼ Tali scelte non si escludono reciprocamente: è possibile selezionare l'utilizzo di trigger insieme agli orari pianificati.

- Se si seleziona **Esegui all'ora**, è necessario specificare una o più date e ore. Le diverse voci devono essere separate da virgole. Fare clic su **Calendario** per accedere alla funzione Calendario per la scelta di date e ore.
- Se si seleziona **Esegui sui trigger**, è necessario specificare uno o più trigger.

  I trigger nominati devono essere definiti utilizzando **Strumenti > Attivazioni archiviate** per configurare completamente il processo Pianificazione. Inserire il nome di ciascun trigger in grado di attivare questo processo Pianificazione. Separare vari trigger con virgole. Il nome del trigger può contenere tutti i caratteri, tranne le virgole. Un nome di trigger non deve essere univoco. È possibile utilizzare lo stesso trigger in varie campagne o vari diagrammi di flusso e attivarli tutti contemporaneamente.

4. Specificare le impostazioni di Ritardo e Autorizzazione selezionando la casella di controllo **Attendi autorizzazione utente prima di ogni esecuzione** e/o la casella di controllo **Periodo di ritardo prima di ogni esecuzione**.

☼ Tali scelte non si escludono reciprocamente: è possibile selezionarne una o entrambe.

- Se si seleziona **Attendi autorizzazione utente prima di ogni esecuzione**, la richiesta di autorizzazione utente appare ogni volta che si soddisfa un'altra configurazione di programmazione e il processo Pianificazione non si attiva se non viene fornita l'autorizzazione specifica. Se si specifica questa opzione, essa avrà la priorità su altri indicatori di pianificazione; il processo non si avvia se non viene fornita l'autorizzazione.

  Quando il diagramma di flusso è in esecuzione con un client allegato, l'autorizzazione utente può verificarsi solo tramite quel client. Se non è allegato alcun client, tutti gli utenti con privilegi di lettura/scrittura per la campagna possono autorizzarlo a continuare.

- Se si seleziona **Periodo di ritardo prima di ogni esecuzione ,** è necessario specificare il periodo di attesa dopo che è stata soddisfatta la condizione di pianificazione prima dell'esecuzione del processo utilizzando i campi **Giorni**, **Ore** e **Minuti**. Questo ritardo di applica a tutte le altre opzioni di pianificazione specificate. Ad esempio, se si configura l'esecuzione di un processo Pianificazione alle 9:00 di lunedì mattina con un ritardo di un'ora, i processi successivi inizieranno ad eseguirsi alle 10:00.

5. (Facoltativo) Specificare i trigger da inviare al termine dell'esecuzione del processo Pianifica selezionando la casella di controllo **Invia trigger dopo ogni esecuzione** e specificando uno o più trigger.

   Se si seleziona la casella di controllo **Invia trigger dopo ogni esecuzione** , Campaign esegue uno o più trigger ogni volta che si attiva il processo Pianificazione. Un trigger in uscita esegue una riga di comando che può essere un file batch o un file script. I trigger nominati devono essere definiti utilizzando **Strumenti > Attivazioni archiviate**. Se si specificano vari nomi di trigger, devono essere separati da virgole.

6. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** per assegnare un nome e/o le note al processo.

   Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.

7. Fare clic su **OK**.

Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Argomenti correlati

- Per aggiungere un nuovo processo ad un diagramma di flusso
- Per connettere due processi
- Per utilizzare lo strumento Calendario nel processo Pianificazione
- Pianificazione basata sui trigger
- Per eseguire un processo
- Esecuzione di test dei diagrammi di flusso

Per utilizzare lo strumento Calendario nel processo Pianificazione

Lo strumento Calendario è disponibile dalla finestra di dialogo della configurazione del processo Pianificazione se si seleziona **Esecuzione personalizzata** dall'elenco a discesa **Pianificazione da eseguire**.

È uguale allo strumento Calendario presente ovunque in Campaign, ma consente di selezionare sia l'ora che la data.

1. Nella scheda **Pianifica** della finestra di dialogo della configurazione del processo Pianificazione, fare clic su Calendario. Questo pulsante viene attivato solo se si è selezionato **Esecuzione personalizzata** dall'elenco a discesa **Pianificazione da eseguire**.

   Viene visualizzato lo strumento Calendario. La data e l'ora attuali sono già selezionate per impostazione predefinita.
2. Specificare la data in cui si desidera eseguire o avviare il diagramma di flusso:
   - Fare clic sulla data del mese visualizzato oppure:
   - Cambiare il mese, l'anno e l'ora utilizzando l'elenco a discesa **Mese**
   - Cambiare l'anno utilizzando le frecce su e giù.
3. Specificare l'ora inserendo l'ora desiderata nel campo **Ora di esecuzione**, utilizzando il formato hh:mm, seguito dalla designazione mattina o sera.
4. Fare clic su Applica per inserire la data e l'ora specificate, lasciando aperta la finestra Calendario o fare clic su **OK** per inserire la data e l'ora specificate, quindi chiudere la finestra Calendario.

   Se si lascia aperta la finestra Calendario, è possibile inserire varie selezioni di data e ora.

Pianificazione basata sui trigger

Il processo Pianificazione può funzionare con trigger nei seguenti modi:

- Esecuzione sui trigger
- Invio di trigger dopo ogni esecuzione
- Utilizzo dei trigger con altre opzioni di pianificazione

Per configurare un processo Pianificazione da eseguire su un trigger

1. Nella scheda Pianifica della finestra di dialogo della configurazione del processo Pianificazione, selezionare **Esecuzione personalizzata** dall'elenco a discesa **Pianificazione da eseguire**.

   La funzione **Esecuzione personalizzata** diventa disponibile.

2. Nel campo **Esegui sui trigger**, inserire il nome di ciascun trigger in grado di attivare questo processo Pianificazione. Separare vari trigger con virgole.
    - Il nome del trigger può contenere tutti i caratteri, tranne le virgole.
    - Un nome di trigger non deve essere univoco. È possibile utilizzare lo stesso trigger in varie campagne o vari diagrammi di flusso e attivarli tutti contemporaneamente.

Esecuzione sui trigger

Se si seleziona **Esecuzione personalizzata** dall'elenco a discesa **Pianificazione da eseguire**, le opzioni di **Esegui sui trigger** diventano disponibili. Attivare questa opzione per specificare uno o più trigger in ingresso che attivano il processo Pianificazione.

Se si attiva **Esegui sui trigger**, è necessario specificare uno o più trigger. I trigger nominati devono essere definiti utilizzando **Strumenti > Attivazioni archiviate** per configurare completamente il processo Pianificazione.

Un trigger in ingresso è un evento esterno che imposta automaticamente un diagramma di flusso o una campagna in movimento. Un trigger può essere qualsiasi operazione definita; ad esempio, un clic su un collegamento ad un sito web, la ricezione di un'e-mail, l'indicatore di risposta ad un operatore di telemarketing, il completamento del caricamento di un database o qualsiasi altro evento definito.

L'opzione **Esegui sui trigger** utilizza l'esecuzione dell'applicazione IBM Unica **unica_actrg** (inclusa con l'installazione di Campaign). Per comprendere come funziona **Esegui sui trigger** dietro le quinte, è utile esaminare un esempio.

Esempio: Esegui sui trigger

Un venditore online ha una campagna di cross-selling e esegue su un trigger, in modo che quando un cliente effettua un acquisto, attiva le offerte di cross-selling.

In modo specifico, quando il cliente effettua un acquisto:

- Il sito Web esegue l'eseguibile unica_actrg, passando il codice campagna e il nome trigger (web_purchase).
- L'ascoltatore Campaign verifica che la campagna sia attiva e che il nome trigger esista, quindi esegue il processo Pianificazione e si attiva il diagramma di flusso della campagna.

  Per ulteriori dettagli sui trigger, consultare la Guida dell'amministratore *Campaign*.

Invio di trigger dopo ogni esecuzione

Un trigger in uscita esegue una riga di comando che può essere un file batch o un file script. È possibile che Campaign esegua uno o più trigger ogni volta che il processo Pianificazione attiva il nome trigger nel campo **Invia trigger dopo ogni esecuzione**. Se si specificano vari nomi di trigger, devono essere separati da virgole.

Questa funzione consente di inviare un trigger in uscita ad un file eseguibile. Il percorso completo e il nome del file devono essere definiti nella finestra Definizioni di trigger archiviati. Ogni volta che si attiva il processo Pianificazione, Campaign esegue il file eseguibile specificato.

Utilizzo dei trigger con altre opzioni di pianificazione

I trigger possono essere utilizzati in combinazione con una delle opzioni di pianificazione o autonomamente. Se utilizzati in combinazione, è possibile, ad esempio, impostare l'esecuzione di un diagramma di flusso ogni lunedì alle 9:00, nonché ogni volta che si fa clic su un banner pubblicitario su Internet.

Ad esempio, se si è pianificato il diagramma di flusso su **Esegui su trigger** in base agli accessi ad un sito Web e si specifica anche **Periodo di ritardo prima di ogni esecuzione**, il diagramma di flusso non si avvia finché non si verifica l'evento ("accesso" al Web) e non è scaduto il periodo di ritardo.

Snapshot

Utilizzare il processo Snapshot per acquisire un elenco di ID e dati associati ed esportarlo su una tabella o un file.

Per associare o rilevare offerte con l'elenco, utilizzare il processo Elenco mail o Elenco chiamate. Per assicurarsi che non vengano esportate righe duplicate, utilizzare un processo Estrai, quindi effettuare uno snapshot dei risultati.

Per configurare un processo Snapshot

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, assicurarsi che il processo Snapshot sia connesso ad uno o più processi configurati le cui celle di output verranno utilizzate come input dal processo Snapshot.

   Tutte le celle selezionate come celle di input devono avere lo stesso livello di destinatari.

2. Fare doppio clic sul processo Snapshot nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.

3. Fare clic sulla scheda Snapshot.

   a. Dall'elenco a discesa **Input**, specificare le celle di input da utilizzare come fonte dei dati per lo snapshot.

   Se il processo Snapshot non è connesso ad un processo che fornisce celle di output, non vi saranno celle da selezionare nell'elenco a discesa **Input**. L'opzione **Celle multiple** dell'elenco a discesa è disponibile solo se il processo di input genera varie celle.

b. Dall'elenco a discesa **Esporta su**, specificare una tabella o un file su cui scrivere l'output Snapshot.

È possibile eseguire il test del processo Snapshot eseguendo il processo con l'output esportato su un file temporaneo analizzabile.

- Se la tabella che si desidera utilizzare non appare nell'elenco o si desidera eseguire l'output su una tabella non mappata, selezionare **Tabella di database**. Viene visualizzata la finestra Specifica tabella di database, in cui è possibile specificare i nomi della tabella e del database. Le variabili utente sono supportate nel nome della tabella qui specificata.
- Se si seleziona **File** dall'elenco a discesa **Esporta su**, viene visualizzata la finestra Specifica file di output, in cui è possibile specificare il tipo di file su cui si desidera scrivere l'output, il relativo nome file e il dizionario dei dati corrispondente.

c. Selezionare un'opzione per specificare come gestire gli aggiornamenti al file o alla tabella di output:

- **Aggiungi a dati esistenti**: le nuove informazioni vengono aggiunte alla fine della tabella o del file. Se si seleziona questa opzione per un file delimitato, le etichette non vengono esportate come prima riga. È la procedura ottimale per le tabelle di database.
- **Sostituisci tutti i record**: tutti i dati esistenti vengono rimossi dalla tabella o dal file e sostituiti con le nuove informazioni.
- **Aggiorna record**: (disponibile solo se si sta effettuando l'esportazione su una tabella) tutti i campi specificati per lo snapshot vengono aggiornati con i valori dell'esecuzione corrente del processo.
- **Crea nuovo file**: (disponibile solo se si sta effettuando l'esportazione su una tabella). Questa opzione è selezionata per impostazione predefinita se si sta effettuando l'esportazione su un file. Ogni volta che si esegue il processo, viene creato un nuovo file con "_1", "_2" e così via, aggiunti al nome file.

4. Specificare i campi scritti dal processo Snapshot.

a. Selezionare i campi che si desidera includere nell'output dall'elenco **Campi candidati**.

È possibile utilizzare campi generati Campaign espandendo l'elenco di Campi generati Campaign o utilizzare campi derivati facendo clic sul pulsante **Campi derivati**. Selezionare più campi contemporaneamente utilizzando **Ctrl+Clic** o un intervallo contiguo di campi utilizzando **Maiusc+Clic** .

b. Spostare i campi selezionati nell'elenco **Campi in Snapshot** facendo clic su **Aggiungi>>**.

c. Rimuovere i campi dall'elenco Campi in Snapshot selezionandoli e facendo clic su **<<Rimuovi**.

d. Se si è selezionata una tabella come destinazione di snapshot, i campi nella tabella vengono visualizzati nell'elenco **Esporta campi** sotto la colonna **Campo tabella**. È possibile trovare automaticamente campi corrispondenti facendo clic su **Associa>>**. I campi con corrispondenze esatte per i nomi dei campi della tabella vengono automaticamente aggiunti all'elenco **Esporta campi**. Se vengono trovati più campi corrispondenti, viene utilizzata la prima corrispondenza. È possibile modificare manualmente le associazioni facendo clic su **<<Rimuovi** o **Aggiungi>>**.

e. Se si desidera, riordinare i campi nell'elenco **Campi in Snapshot** selezionando un campo e facendo clic su **Su1** o **Giù1** per spostarlo in alto o in basso nell'elenco.

Per visualizzare i valori di un campo, selezionare il campo e fare clic su **Profilo**.

---

5. Per specificare che i record con ID duplicati vengono saltati oppure l'ordine di output dei record, fare clic su **Altro**.

   Viene visualizzata la finestra Impostazioni avanzate.

   a. Per specificare che i record con ID duplicati vengono saltati, selezionare la casella di controllo **Salta record con ID duplicati** e scegliere i criteri che utilizzerà Campaign per decidere quali record conservare in caso di ID duplicati. Ad esempio è possibile selezionare MaxOf e Household_Income per specificare che, in caso di esistenza di ID duplicati, Campaign esporti esclusivamente l'ID con il reddito dell'unità familiare più elevato.

   Tale opzione rimuove esclusivamente i duplicati all'interno della stessa cella di input. I dati di snapshot contengono ancora ID duplicati nel caso in cui lo stesso ID compaia in più di una cella di input. Se si desidera rimuovere tutti gli ID duplicati, è necessario utilizzare un processo Unisci o Segmento a monte del processo Snapshot per eliminare gli ID duplicati o per creare segmenti che si escludono a vicenda.

   ---

   b. Per specificare che lo snapshot di output viene specificato in qualche modo, selezionare la casella di controllo **Ordina per**, il campo da ordinare e l'ordine. Ad esempio, è possibile selezionare Last_Name e **Crescente** per specificare che l'elenco di ID è ordinato in base al cognome in ordine crescente.

6. Fare clic su **OK** per chiudere la finestra Impostazioni avanzate.

   Il salto e l'ordine degli ID duplicati specificati vengono visualizzati sotto l'elenco **Campi in Snapshot** nella scheda **Snapshot**.

7. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** per assegnare un nome e/o le note al processo.

   Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.

8. Fare clic su **OK**.

Il processo è configurato e abilitato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire un test del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Argomenti correlati

- Per aggiungere un nuovo processo ad un diagramma di flusso
- Per connettere due processi
- Livelli di destinatari
- Specificare un file o una tabella di output per la registrazione del contatto
- Creazione profilo di campo
- Informazioni sui campi derivati
- Per eseguire un processo
- Esecuzione di test dei diagrammi di flusso

Processi di ottimizzazione

Campaign fornisce i seguenti processi di ottimizzazione:

- Modello
- Risposta
- Punteggio
- Tieni traccia

Modello

Utilizzare il processo Modello per creare un file di modello se runtime, che è possibile utilizzare per il punteggio in tempo reale o a batch. Crea automaticamente un modello di risposta utilizzabile per assegnare un punteggio a clienti o prospetti al fine di determinare i candidati più probabili a rispondere.

In genere, impostare il processo Modello nel diagramma di flusso per ottenere l'input da due celle, una che rappresenta coloro che hanno risposto (contatti che hanno reagito positivamente o hanno effettuato qualche azione dopo aver ricevuto un'offerta o una comunicazione) e una coloro che non hanno risposto (contatti che non hanno effettuato alcuna azione).

Ad esempio, è possibile utilizzare due processi Seleziona, uno selezionando coloro che sono stati contattati con un'offerta e l'altra sezionando coloro che hanno risposto. Quindi, utilizzare un processo Unisci per escludere coloro che hanno risposto in modo da ottenere un elenco di coloro che non hanno risposto. Connettere l'output Unisci e l'output Seleziona di "coloro che hanno risposto" al processo Modello per fornire a coloro che non hanno risposto e coloro che hanno risposto delle celle per il modello.

In un altro scenario, è possibile utilizzare il processo Seleziona per selezionare tutti i contatti per un'offerta, quindi utilizzare un processo Segmento per segmentare quella cella in coloro che hanno risposto e coloro che non hanno risposto.

Per configurare un processo Modello

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, assicurarsi che il processo Modello sia connesso ad uno o più processi configurati le cui celle di output verranno utilizzate come input dal processo Modello.
2. Fare doppio clic sul processo Modello nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
3. Nella scheda **Origine**, selezionare le celle di coloro che hanno risposto o non hanno risposto dagli elenchi a discesa **Risponditore** e **Non risponditore**. Gli elenchi a discesa vengono popolati con celle di input al processo Modello; sono vuoti se non si dispone di input al processo.

   Entrambe le celle di input devono avere lo stesso livello di destinatari.
4. Dall'elenco **Variabili da utilizzare per la creazione di modelli**, selezionare le variabili utilizzate dal processo Modello durante la creazione dei modelli. È possibile selezionare tutte le variabili (facendo clic su **Usa tutto**) e lasciare che il processo Modello decida quale serie di input è più efficace per la creazione di modelli. Tuttavia, eliminando le variabili che non aggiungono valore al modello (ad esempio, le variabili che contengono lo stesso valore per tutti i record o valori diversi per tutti i record), è possibile accelerare il processo di selezione automatica delle variabili.

   In caso di dubbi sul valore predittivo di una variabile, includerla e lasciare che il processo Modello decida se utilizzarla.

   È inoltre possibile utilizzare campi derivati nella configurazione di un modello.
5. Nella scheda **Metodo**, utilizzare le opzioni di **Modello migliore** per scegliere come gli algoritmi di data mining devono arrivare al miglior modello: in base ad un determinato periodo di tempo o fra un determinato numero di modelli candidati.
   - **Modello migliore in** – (Predefinito) Consente di specificare un limite di tempo per la creazione di modelli. Il processo **Modello** conserva i migliori modelli creati nel periodo di tempo specificato. L'impostazione predefinita è tre ore.
   - **Modelli migliori tra** – Consente di specificare il numero di modelli da creare. Il processo **Modello** conserva il migliore tra questi modelli. L'impostazione predefinita è 20.
6. Selezionare il tipo di creazione di modelli da eseguire scegliendo un algoritmo dall'elenco a discesa Algoritmo da utilizzare. È possibile selezionarne uno, vari o tutti.

   Selezionando **Tutti gli algoritmi** (impostazione predefinita) si otterrà un modello più preciso, ma occorrerà più tempo.

7. Impostare il numero massimo di modelli da conservare inserendo un numero intero positivo nel campo **N. max. di modelli da conservare**. L'impostazione predefinita è cinque. Ciascuna dei modelli superiori viene salvato aggiungendo il simbolo cancelletto (#) alla fine del nome file specificato. Se si conserva più di un modello, viene aggiunto un indice al nome file base, ad indicare la classificazione del modello.

   Quanti più modelli si decide di conservare, maggiore sarà lo spazio su disco necessario per salvare le informazioni corrispondenti.

8. Nel campo **Nome file modello**, specificare un nome percorso assoluto per il file del modello da creare o fare clic su **Sfoglia** per navigare su un file. Una volta eseguito il processo, viene generato un file modello *NOME*.rtm che è possibile utilizzare per assegnare un punteggio con il processo Punteggio.
9. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** per assegnare un nome e/o le note al processo.

   Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.
10. Fare clic su **OK**.

Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Risposta

Il processo Risposta traccia le risposte dei clienti contattati in un processo di contatto, come Elenco mail o Elenco chiamate. In base alle regole definite durante la configurazione del processo, il processo Risposta valuta le risposte da considerare valide e come accreditarle di nuovo a campagne o offerte. L'output del processo Risposta viene scritto su varie tabelle di cronologia del sistema di risposta, in cui è possibile accedere ai dati per l'analisi utilizzando report sulle prestazioni e sulla redditività della campagna.

Nella sua forma più semplice, il processo Risposta può apparire nel suo diagramma di flusso connesso ad un processo Seleziona (e facoltativamente ad un processo Segmento). In tale diagramma di flusso, il processo Seleziona seleziona gli ID da una tabella mappata contenente i dati relativi a coloro che hanno risposto e le relative azioni di risposta. Tali ID vengono segmentati dal processo Segmento in gruppi significativi e, infine, passati ad un processo Risposta, in cui si applicano le regole di rilevamento delle risposte e l'output viene scritto in tabelle di cronologia delle risposte.

Un processo Risposta è strettamente allineato al processo di contatto corrispondente, in cui i risponditori attualmente monitorati sono possibilmente membri di celle target con offerte particolari. Pertanto, prima di configurare un processo Risposta, è necessario:

- Conoscere il livello di destinatari dell'elenco dei contatti e garantire che le tabelle del sistema della cronologia dei contatti e della cronologia delle risposte per ogni livello di destinatari che si sta contattando e monitorando siano state mappate. Di norma, questa operazione viene eseguita dagli amministratori di sistema.

- Impostare un processo Risposta separato per ogni livello di destinatari in cui eseguire il monitoraggio di coloro che hanno risposto.
- Conoscere i codici che rappresentano i tipi di risposta che si desidera rilevare.
- Conoscere quali codici generati da Campaign (codici di campagna, cella, offerta o trattamento) sono stati inviati all'elenco dei contatti, in modo da poterli mappare per il rilevamento.
- Attivare Campaign per creare tabelle temporanee nel database delle tabelle di sistema Campaign (ad esempio, la proprietà `AllowTempTables` deve essere impostata su vero).

Per configurare un processo Risposta

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, assicurarsi che il processo Risposta sia connesso ad uno o più processi configurati le cui celle di output verranno utilizzate come input dal processo Risposta.
2. Fare doppio clic sul processo Risposta nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
3. Fare clic sulla scheda **Origine**.
   a. Selezionare le celle di origine dall'elenco a discesa **Input** . Le cellule di origine provengono dalla tabella mappata nel data mart che contiene le informazioni di risposta al cliente.

   Se si utilizza un file flat delimitato come input al processo Risposta, è necessario assicurarsi che tutti i tipi di dati nei file di input siano mappati in modo appropriato, in quanto ciò non è forzato dal processo Risposta. L'utilizzo di un tipo di file non corrispondente (ad esempio, con un codice di trattamento mappato come “numerico” quando il campo `UA_Treatment.TreatmentCode` è di tipo “string”) causa un errore su alcuni database (ad esempio, tabelle di sistema su DB2).

   ---

   b. Selezionare la data che si desidera associare all'output dei record dal processo Risposta utilizzando l'elenco a discesa **Data risposta**. Per impostazione predefinita, viene selezionato un valore di "Oggi". È inoltre possibile utilizzare campi derivati per popolare **Data risposta**.
   c. Selezionare il **Codice tipo risposta** che si desidera rilevare. I codici di tipo risposta sono definiti globalmente e disponibili per tutte le campagne.
4. Fare clic sulla scheda **Mappatura su trattamenti**.

   Viene visualizzato l'elenco **Campi di azione candidati**, da cui scegliere i campi rilevanti da monitorare. Nell'elenco **Campi offerta/trattamento corrispondenti**, la colonna **Attributo offerta/trattamento** elenca tutti gli attributi dell'offerta o del trattamento nel sistema.

a. Selezionare i campi che si desidera rilevare dall'elenco **Campi di azione candidati** e spostarli sull'elenco **Campi offerta/trattamento corrispondenti** utilizzando il pulsante **Aggiungi>>** in modo da associare i campi appropriati desiderati.

È possibile selezionare più campi contemporaneamente utilizzando **Ctrl+Clic** o un intervallo contiguo di campi utilizzando **Maiusc+Clic**. È inoltre possibile utilizzare campi derivati per **Campi di azione candidati**.

b. Rimuovere i campi dall'elenco **Campi offerta/trattamento corrispondenti** selezionandoli e facendo clic su **<<Rimuovi**.

c. Se si desidera, riordinare i campi nell'elenco **Campi offerta/trattamento corrispondenti** selezionando un campo e facendo clic su **Su1** o **Giù1** per spostarlo in alto o in basso nell'elenco.

> I campi non mappati e i campi di cui non sono disponibili (o NULL) i valori non vengono utilizzati per l'attribuzione della risposta. Perché un'istanza di trattamento riceva un credito di risposta, tutti i campi popolati devono corrispondere, tranne i comandi per i quali sono ignorati tutti i codici.

5. Fare clic sulla scheda **Registro** per specificare i campi da registrare sulla cronologia delle risposte.

   Selezionare i campi dall'elenco **Campi candidati** e spostarli sull'elenco **Campi da registrare** tramite il pulsante **Aggiungi>>**. È inoltre possibile utilizzare campi derivati per Campi candidati.

   Rimuovere i campi dall'elenco **Campi da registrare** selezionandoli e facendo clic su **<<Rimuovi**.

   Riordinare i campi nell'elenco **Campi da registrare** selezionando un campo e facendo clic su **Su1** o **Giù1** per spostarlo in alto o in basso nell'elenco.

   È possibile trovare automaticamente campi corrispondenti facendo clic su **Associa>>**. I campi con corrispondenze esatte per i nomi **Campi della tabella** vengono automaticamente aggiunti all'elenco **Campi da registrare** . Se vengono trovati più campi corrispondenti, viene utilizzata la prima corrispondenza.

6. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** per assegnare un nome e/o le note al processo.

   Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.

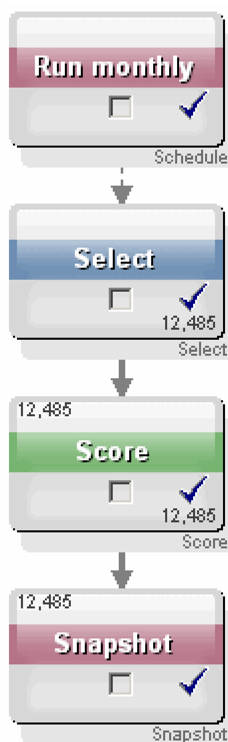
7. Fare clic su **OK**.

Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Punteggio

Utilizzare il processo Punteggio per valutare la possibilità per ogni cliente di effettuare un acquisto o rispondere ad una offerta e di identificare i migliori clienti o prospetti per la campagna che si intende eseguire. Il punteggio è basato sui risultati della creazione di modelli importati da un file di modello runtime (file .rtm) creato da PredictiveInsight o dal processo Modello in Campaign.

Il processo Punteggio può essere utilizzato in un diagramma di flusso nel modo seguente: il diagramma di flusso si avvia con un processo Pianificazione che esegue il diagramma di flusso ogni mese. È connesso ad un processo Seleziona che genera un elenco di ID cliente dai dati presenti nel datamart. Gli ID vengono quindi inviati ad un processo Punteggio per confrontare il punteggio con un modello dati. Infine, i risultati del processo Punteggio vengono inviati ad un processo Snapshot da scrivere su un foglio di calcolo.



Per configurare un processo Punteggio

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, assicurarsi che il processo Punteggio sia connesso ad un processo configurato le cui celle di output verranno utilizzate come input dal processo Punteggio.
2. Fare doppio clic sul processo Punteggio nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
3. Utilizzare l'elenco a discesa **Input** per selezionare una cella di origine contenente gli ID cliente di cui si desidera il punteggio.

Non è possibile selezionare più celle di origine per il punteggio.

4. Nel campo **Numero di modelli**, specificare il numero di modelli che si desidera creare inserendo un numero intero o utilizzando i pulsanti freccia su e giù per aumentare o diminuire il conteggio.

   L'elenco a discesa **Parametri per** contiene tutti i modelli specificati nel campo **Numero di modelli**, denominati Modello 1, Modello 2, Modello 3 e così via. Se si modifica il numero di modelli, cambiano automaticamente i modelli elencati nell'elenco a discesa **Parametri per**.

5. Per ciascun modello cui si sta assegnando un punteggio, specificare **Nome campo punteggio** e **File modello**. Utilizzare l'elenco a discesa **Parametri per** per selezionare ciascun modello da configurare.
6. Nel campo **Nome campo punteggio**, digitare il nome del campo in cui si desidera archiviare i risultati del punteggio per quel modello. Il nome predefinito è **punteggio*N*_1 .**

   Se si digita **PUNTEGGIO** nel campo e vi è un solo campo di output definito nel modello specificato, il nome del campo punteggio sarà **PUNTEGGIO**. In presenza di vari output, i nomi del campo punteggio saranno **PUNTEGGIO_1**, **PUNTEGGIO_2**, **PUNTEGGIO_3** e così via.

   Quando Campaign visualizza l'elenco dei campi disponibili, i campi del punteggio appaiono come se appartenessero ad una tabella.
7. Nel campo **File modello**, inserire il percorso completo e il nome file del file del modello che si userà per assegnare un punteggio agli ID cliente.

   Inserire il percorso completo e il nome file del modello da utilizzare o fare clic su **Sfoglia** per evocare una finestra di selezione file di Windows standard.
8. Fare clic su **Associa nomi variabili** per associare i campi dei nomi delle variabili dalla tabella nell'origine di input. Viene visualizzata la finestra Associa nomi variabili.

   Per assegnare un corretto punteggio ai clienti, è necessario assicurarsi che sia possibile associare le variabili utilizzate dal modello ai campi corrispondenti nel set di dati cui assegnare un punteggio. Ad esempio, se il modello utilizza una variabile average_balance, è necessario associare quella variabile ad un campo contenente un saldo medio nel set di dati cui assegnare un punteggio.

   a. Selezionare i campi nell'elenco **Campi disponibili** da associare ai campi del set di dati e spostarli sull'elenco **Variabili associate** utilizzando il pulsante **Aggiungi>>**.

   È possibile associare automaticamente nomi di campo identici facendo clic su **Associa**. In tal modo viene annullata ogni associazione manuale.

   È inoltre possibile creare campi derivati facendo clic su **Campi derivati**.

   È necessario associare tutte le variabili in **Elenco variabili associate** per configurare il processo Punteggio. I nomi delle variabili non necessitano di essere associati ai nomi dei campi, al contrario dei tipi di dati (numerici o string).

b. Al termine dell'associazione dei nomi delle variabili, fare clic su OK.

   La finestra **Associa nomi variabili** si chiude e si torna alla scheda **Punteggio** nella finestra di dialogo della configurazione del processo.

9. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** per assegnare un nome e/o le note al processo.

   Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.

10. Fare clic su **OK**.

    Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Argomenti correlati

- Informazioni sui campi derivati
- Per eseguire un processo
- Esecuzione di test dei diagrammi di flusso

Tieni traccia

Utilizzare il processo Tieni traccia per aggiornare lo stato dei contatti o altri campi tracciati di record esistenti nella cronologia dei contatti.

Il processo Tieni traccia può aggiornare solo le righe esistenti nella cronologia dei contatti, ma non può creare nuove righe.

Per esempio, se i record sono stati inizialmente scritti sulla cronologia dei contatti con lo stato dei contatti "Proposto", è possibile utilizzare il processo Tieni traccia per aggiornare in seguito i record nella cronologia dei contatti effettivamente contattati, con lo stato dei contatti "Contattato". Oppure, ad esempio, se tutti i contatti cui è stata inviata una mail diretta sono stati scritti sulla cronologia dei contatto con lo stato "Contattato" e hanno successivamente ricevuto un elenco di mail non recapitabili, è possibile aggiornare le persone su quella lista con gli stati dei contatti "Non recapitabile".

Per configurare un processo Tieni traccia

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica** mode, assicurarsi che il processo Tieni traccia sia connesso ad uno o più processi configurati le cui celle di output verranno utilizzate come input dal processo Tieni traccia.

2. Fare doppio clic sul processo Tieni traccia nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.

3. Fare clic sulla scheda **Origine**.

   a. Selezionare le celle di origine dall'elenco a discesa **Input** .

b. Selezionare la data di contatto che si desidera associare ai record aggiornati dal processo Tieni traccia utilizzando l'elenco a discesa **Data di contatto**. Per impostazione predefinita, viene selezionato un valore di "Oggi". È inoltre possibile utilizzare campi derivati per popolare **Data di contatto**.

c. Selezionare il **Codice stato contatto** che si desidera associare ai record che si stanno aggiornando nella cronologia dei contatti.

4. Fare clic sulla scheda **Mappatura su trattamenti**.

   Viene visualizzato l'elenco **Campi di azione candidati**, da cui scegliere il campo rilevante da associare al Codice di trattamento. Il codice di trattamento identificherà in modo univoco la riga della cronologia dei contatti da aggiornare. Selezionare il campo che si desidera utilizzare per l'associazione dall'elenco **Campi di azione candidati** e spostarlo sull'elenco **Campi offerta/trattamento corrispondenti** utilizzando il pulsante **Aggiungi>>** in modo da associarlo con il Codice di trattamento.

5. Fare clic sulla scheda **Registro** per specificare la modalità con la quale si desidera aggiornare la cronologia dei contatti da questo processo.

   Per attivare o disattivare le opzioni di aggiornamento delle tabelle della cronologia dei contatti, è necessario disporre delle autorizzazioni adeguate.

a. Per aggiornare la cronologia dei contatti nelle tabelle di sistema, selezionare la casella di controllo **Registra su tabella cronologia dei contatti**.

a. Solo se si è selezionato **Registra su tabella cronologia dei contatti**, per scrivere altri campi sulla cronologia dei contatti, fare clic su **Campi supplementari .**

Viene visualizzata la finestra Opzioni di registrazione della cronologia dei contatti.

Selezionare e spostare i campi su e da **Campi candidati** e su e dall'elenco **Campi da registrare** utilizzando i pulsanti **Aggiungi>>**, **<<Rimuovi , Associa>>**, Su1 e **Giù1** allo stesso modo in cui si sono selezionati i campi nella scheda **Registro**. I campi non corrispondenti non vengono aggiornati.

Fare clic su **Chiudi** al termine della specifica dei campi supplementari da registrare.

b. Per registrarsi ulteriormente (o invece) ad una destinazione diversa dalle tabelle di sistema, selezionare la casella di controllo **Registra in altra destinazione** per attivare la scrittura su una tabella o su un file alternativi.

Se si seleziona **File**, viene visualizzata la finestra Specifica file di input, in cui è possibile specificare il tipo di file su cui si desidera scrivere l'output, il relativo nome file e il dizionario dei dati corrispondente.

a. Solo se si è selezionato **Registra in altra destinazione**, specificare i campi per l'output sulla cronologia dei contatti selezionando i campi dall'elenco **Campi candidati** e spostandoli sull'elenco **Campi per l'output** utilizzando il pulsante **Aggiungi>>**.

È inoltre possibile utilizzare campi derivati per Campi candidati.

Rimuovere i campi dall'elenco **Campi per l'output** selezionandoli e facendo clic su **<<Rimuovi**.

Se si desidera, riordinare i campi nell'elenco **Campi da registrare** selezionando un campo e facendo clic su **Su1** o **Giù1** per spostarlo in alto o in basso nell'elenco.

È possibile trovare automaticamente campi corrispondenti facendo clic su **Associa>>**. I campi con corrispondenze esatte per i nomi **Campi della tabella** vengono automaticamente aggiunti all'elenco **Campo da registrare** . Se vengono trovati più campi corrispondenti, viene utilizzata la prima corrispondenza.

b. Solo se si è selezionato **Registra in altra destinazione**, selezionare un'opzione per specificare come gestire gli aggiornamenti al file o alla tabella di output:

   - **Aggiungi a dati esistenti**: le nuove informazioni vengono aggiunte alla fine della tabella o del file. Se si seleziona questa opzione per un file delimitato, le etichette non vengono esportate come prima riga. È la procedura ottimale per le tabelle di database.
   - **Sostituisci tutti i record**: tutti i dati esistenti vengono rimossi dalla tabella o dal file e sostituiti con le nuove informazioni di contatto.

6. (Facoltativo) Fare clic sulla scheda **Generale** per assegnare un nome e/o le note al processo.

   Il nome viene visualizzato sul processo nel diagramma di flusso. Le note vengono visualizzate quando si sposta il mouse sul processo nel diagramma di flusso.

7. Fare clic su OK.

Il processo viene configurato e appare attivato nel diagramma di flusso. È possibile eseguire una prova del processo per verificare che riporti i risultati previsti.

Argomenti correlati

- Per aggiungere un nuovo processo ad un diagramma di flusso
- Per connettere due processi
- Scelta delle fonti dei dati per i processi
- Informazioni sui campi derivati
- Specificare un file o una tabella di output per la registrazione del contatto
- Per eseguire un processo
- Esecuzione di test dei diagrammi di flusso

7 Offerte

Informazioni sulle offerte

Le offerte sono specifiche comunicazioni di marketing inviate a determinati gruppi di persone per mezzo di uno o più canali. Possono essere semplici o complesse. Ad esempio, un'offerta semplice da parte di un venditore online potrebbe consistere nella spedizione gratuita per tutti gli acquisti online effettuati nel mese di aprile. Un'offerta più complessa potrebbe invece consistere in una carta di credito, messa a disposizione da un'istituzione finanziaria, avente una combinazione personalizzata di grafica, tasso introduttivo e data di scadenza che varia in relazione al posizione finanziaria e alla regione di appartenenza del destinatario.

In Campaign è possibile creare offerte da utilizzare all'interno di una o più campagne.

Le offerte sono riutilizzabili:

- all'interno di campagna diverse;
- in diversi momenti temporali;
- per diversi gruppi di persone (celle);
- come "versioni" diverse, modificando i campi parametrizzati dell'offerta.

Una volta che un'offerta è stata utilizzata, non può essere eliminata, ma può essere ritirata.

Le offerte ritirate non potranno più essere assegnate mentre le offerte assegnate ma che in seguito sono state ritirate, non saranno più attribuite. Le offerte ritirate saranno ancora visibili (anche se disattivate) nella gerarchia delle offerte e saranno ancora disponibili a fini di report e rilevamento risposte.

☼ I nomi offerte hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali

Le offerte sono identificate per mezzo di codici offerte univoci assegnati dal sistema e costruiti sulla base di un formato specificato dalla vostra società. È possibile annullare o rigenerare i codici offerta (in base alle proprie autorizzazioni di sicurezza). Così facendo, però, l'univocità del nuovo codice offerta non sarà più verificata da Campaign. Qualora si decida di creare un codice offerta non univoco da utilizzare a fini di rilevamento risposte, i risultati del rilevamento potrebbero non essere accurati.

Per maggiori dettagli sui codici offerta, vedere "Amministrazione univoca dei codici" nella *Guida dell'amministratore Campaign*.

Argomenti correlati

- Lavorare con offerte

Offrire una gestione con un sistema integrato

Se l'ambiente IBM Unica Campaign è integrato con IBM Unica Marketing Operations, vi sono due opzioni per la gestione delle offerte.

- Se il sistema è configurato in modo che le offerte siano gestite mediante la versione Marketing Operations della funzionalità, utilizzare l'opzione **Offerte** del menu **Operazioni**. Per ulteriori informazioni sulla creazione delle offerte in questo modo, consultare *IBM Unica Marketing Operations e la Guida integrativa IBM Unica Campaign*.
- Se il sistema è configurato in modo che le offerte siano gestite mediante la versione Campaign della funzionalità, utilizzare l'opzione **Offerte** del menu **Campaign**. Per informazioni sulla creazione di offerte in questo modo, utilizzare questo capitolo.

Rivolgersi all'amministratore di sistema per informazioni sull'opzione di gestione delle offerte configurata sul sistema in uso.

Attributi dell'offerta

Attributi dell'offerta sono campi che definiscono un'offerta. Nome offerta, Descrizione e Canale sono esempi di attributi di un'offerta. Alcuni attributi sono specifici di un tipo di offerta. Ad esempio, il tasso di interesse potrebbe essere un attributo di un'offerta relativa a una carta di credito, ma non di un'offerta relativa a "spedizione gratuita".

Esistono tre tipologie di attributi dell'offerta:

- **Base** — la serie minima di campi richiesti per la definizione di un'offerta: il nome offerta, il codice offerta univoco, una descrizione dell'offerta e i relativi prodotti.
- **Standard** — campi facoltativi e predefiniti per la definizione di un'offerta; ad esempio, canale può essere un attributo facoltativo di un'offerta.

- **Personalizzato** — campi aggiuntivi, creati appositamente per la definizione di offerte da parte della vostra società; ad esempio, divisione, sponsor, tasso promozionale e relativo all'interesse, numeri SKU e così via. Gli attributi personalizzati possono essere aggiunti ai modelli di offerte a scopi di definizione o analisi offerta (ad esempio, è possibile raggruppare le offerte sulla base degli attributi personalizzati per compiere analisi di rollup). Per maggiori dettagli sugli attributi personalizzati, vedere “Attributi personalizzati” nella *Guida dell'amministratore Campaign*.

Quando si definiscono gli attributi dell'offerta in un modello di offerta, ciascun attributo può essere definito come *statico* o *parametrizzato*. Uno stesso attributo dell'offerta (ad esempio, canale), potrebbe essere stato definito come statico in un modello di offerta, ma parametrizzato un un altro.

- **Attributi statici** — questi sono attributi dell'offerta i cui valori non cambiano quando si crea una versione diversa dell'offerta. Ad esempio, canale, codice offerta, nome offerta e descrizione sono attributi statici dell'offerta.
- **Attributi statici nascosti** — alcuni attributi statici, sebbene facciano parte della definizione di un'offerta, possono essere progettati affinché siano invisibili agli utenti quando questi utilizzano il modello per la creazione di offerte Gli attributi nascosti dunque non possono essere modificati; è però possibile tenerne traccia e utilizzarli a scopi di report così come avviene per altri attributi dell'offerta. Ad esempio, un attributo statico nascosto potrebbe essere il costo dell'offerta (il costo di amministrazione dell'offerta sostenuto dalla vostra società). Non è possibile modificare il valore di tale attributo ma questo può essere comunque utilizzato all'interno delle ricerche (ad esempio, se si desidera ricercare tutte le offerte aventi costo di amministrazione inferiore a $1,00) oppure nella produzione di report (ad esempio, nei report di analisi delle prestazioni del ROI).
- **Attributi parametrizzati** — sono attributi dell'offerta i cui valori possono essere completati al momento dell'assegnazione dell'offerta tramite l'inserimento di un valore. Tale operazione può essere svolta scegliendo una delle opzioni disponibili dall'elenco a discesa predefinito, specificando il valore utilizzando un campo nel database oppure calcolando i valori nei campi derivati. Ogni attributo dell'offerta, standard o personalizzato, può essere impostato come parametro dal vostro amministratore di sistema al momento della creazione dei modelli.

Nei modelli, gli attributi parametrizzati hanno valori predefiniti che possono essere annullati quando l'offerta viene creata e assegnata. Ad esempio il tasso di interesse introduttivo per un'offerta relativa a una carta di credito potrebbe essere parametrizzato all'interno del modello dell'offerta. In questo modo, gli utenti che utilizzano tale modello sarebbero in grado di selezionare, da un elenco a discesa, 5,99%, 8,99% o 12,99% come tasso di interesse predefinito al momento della creazione di un'offerta. In seguito, quando l'offerta viene utilizzata in un diagramma di flusso e assegnata a una cella, gli utenti saranno in grado di modificare il tasso di interesse specificando un valore diverso, se necessario.

Versioni offerta

La dicitura "versioni offerta", utilizzata per la prima volta in Campaign, versione 7.x, non ha mantenuto lo stesso significato rispetto al suo utilizzo nelle versioni precedenti di Campaign (dalla 5.1 alla 6.x). Le versioni dell'offerta non sono mostrate nella struttura ad albero delle offerte e ad esse non sono associati nomi versione o codici. Al fine di identificare in maniera univoca le specifiche istanze di utilizzo dell'offerta, occorrerebbe utilizzare i codici di trattamento.

Una versione offerta viene creata ogni volta che gli attributi parametrizzati di un'offerta vengono modificati allo scopo di creare una combinazione unica.

Ad esempio, è possibile modificare i seguenti attributi nell'ambito di un'offerta relativa a una carta di credito:

- La grafica (faro, gattini o auto in corsa);
- I tassi introduttivi (5,99%, 8,99% o 12,99%);
- Le date di validità dell'offerta (valida durante i mesi di gennaio, giugno o settembre).

Di conseguenza, una carta con l'immagine di un faro, un tasso introduttivo pari al 5,99% e con periodo di validità 1-31 settembre 2006 corrisponderà a una versione diversa dell'offerta rispetto a una carta con l'immagine di un faro, un tasso introduttivo pari al 5,99% e con periodo di validità 1-31 settembre 2007.

Argomenti correlati

- Trattamenti

Modelli di offerta

Le offerte vengono create utilizzando i modelli disponibili in Campaign. Tali modelli saranno già stati creati da un un amministratore di sistema o da un amministratore delle offerte. Ciascun modello di offerta possiede una politica di sicurezza che determina chi è autorizzato ad accedere e a utilizzare il modello; all'utente sono mostrati unicamente i modelli di offerta per i quali dispone di diritti di accesso.

L'utilizzo di un modello di offerta appropriato per la creazione di una nuova offerta rende più efficiente il processo di creazione dell'offerta. Ad esempio, qualora si stia creando un'offerta relativa a una carta di credito utilizzando un modello progettato appositamente per questa tipologia di offerte, si completeranno soltanto i campi pertinenti per offerte legate a carte di credito.

Inoltre, il vostro amministratore ha la possibilità di creare elenchi a discesa contenenti valori che è possibile selezionare durante l'inserimento di informazioni sull'offerta, evitando così di sprecare tempo nella ricerca di dati e ridurre la possibilità di commettere errori. Il vostro amministratore può anche arricchire gli attributi dell'offerta con elenchi a discesa, ai quali l'utente potrà aggiungere nuove voci quando quegli

attributi verranno utilizzati all'interno di un'offerta. Qualora sia possibile aggiungere nuovi valori, un pulsante **Aggiungi** verrà mostrato accanto all'attributo dell'offerta. Quando si aggiungono nuovi valori all'attributo, l'utente ha inoltre la possibilità di eliminare i valori che ha aggiunto; mentre non sarà possibile eliminare valori che non sono stati aggiunti direttamente.

I modelli di offerta definiscono:

- il formato dei codici offerta;
- il formato dei codici di trattamento;
- gli attributi dell'offerta e il loro ordine di visualizzazione;
- se ciascun attributo è statico, nascosto o parametrizzato;
- i valori predefiniti per gli attributi dell'offerta.

Nuovi modelli di offerta possono essere aggiunti in qualsiasi momento e non esiste un limite al numero di modelli definibili in Campaign. Il modello è un attributo inerente alle offerte create a partire da esso. L'utente può dunque ricercare offerte utilizzando il modello come criterio di ricerca.

I modelli di offerte non possono essere eliminate ma possono essere ritirate dagli amministratori per evitare che siano nuovamente utilizzate. I modelli di offerta ritirati sono visualizzati come disattivati nella lista dei modelli di offerta e non possono essere utilizzati per la creazione di nuove offerte.

Per dettagli sulla gestione di modelli di offerta, vedere "Amministrazione dei modelli di offerta" nella *Guida dell'amministratore Campaign*.

Argomenti correlati

- Creazione di nuove offerte

Informazioni sugli elenchi di offerte

Gli elenchi di offerte sono raggruppamenti di offerte creabili in Campaign allo scopo di facilitare l'assegnazione di più offerte oppure di serie di offerte che nel tempo potrebbero subire delle modifiche.

La stessa offerta può essere presente in più di un elenco di offerte. Gli elenchi di offerte sono visualizzati nella stessa struttura gerarchica delle offerte ma sono identificati da icone. Le offerte singole sono accompagnate da icona con un unico foglio e il simbolo del dollaro; gli elenchi di offerte statiche, invece, hanno un'icona che rappresenta più fogli e il simbolo del dollaro; le offerte dinamiche, infine, sono rappresentate da un'icona con più fogli, simbolo del dollaro e una lente di ingrandimento.

Proprio come avviene con le offerte, una volta che un elenco è stata utilizzata, non può essere eliminata, ma soltanto ritirata.

Gli elenchi di offerte ritirati non potranno più essere assegnati mentre gli elenchi di offerte assegnati ma che in seguito sono stati ritirati, non saranno più attribuiti.

Sono presenti due tipi di elenchi di offerte:

- Elenchi di offerte statiche
- Elenchi di offerte dinamiche

I nomi delle liste di offerte hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Caratteri speciali nei Nomi oggetti di Campaign.

Argomenti correlati

- Lavorare con gli elenchi di offerte
- Eliminazione degli elenchi di offerte
- Ritiro di offerte
- Ritiro di elenchi di offerte

Elenchi statici di offerte

Gli elenchi di statici di offerte sono elenchi predefiniti di offerte i cui contenuti non subiscono modifiche a meno che non sia l'utente stesso ad apportare esplicitamente modifiche all'elenco. Un limite degli elenchi statici di offerte è costituito dal fatto che i valori predefiniti sono utilizzati per qualsiasi attributo di offerte parametrizzate.

In genere gli elenchi statici di offerte sono impiegati per riutilizzare ripetutamente una serie di offerte fissa e determinata. Ad esempio, se si dispone di cinque istanze di ciascun segmento Recency, Frequency, Monetary (RFM), corrispondenti a 125 celle, e si intende assegnare la stessa offerta a ciascuna cella, è possibile creare una singola serie di offerte all'interno di un elenco statico, per poi assegnare tale elenco di offerte alle 125 celle. Lo stesso tipo di riusabilità si applica nei diagrammi di flusso e nelle campagne.

Elenchi dinamici di offerte

Gli elenchi dinamici di offerte sono elenchi che possono risolversi in serie diverse di risultati ogni volta che viene utilizzata un'offerta dinamica. Un elenco dinamico di offerte è specificato da una query che può basarsi sugli attributi delle offerte, i percorsi (cartelle o sottocartelle), il proprietario delle offerte e così via.

In genere gli elenchi dinamici di offerte si utilizzano per campagne che ricorrono periodicamente. È possibile impostare una cella affinché riceva una lista dinamica di offerte e, successivamente, modificare i contenuti di tale lista senza dover modificare il diagramma di flusso. Ad esempio, se si desidera che i contenuti di una determinata cartella siano utilizzati per impostare un elenco dinamico di offerte, si possono semplicemente aggiungere o rimuovere le offerte in/da quella cartella allo scopo di modificare le offerte assegnate ogni volta che la campagna viene eseguita.

Un ulteriore esempio dell'utilizzo di elenchi dinamici di offerte consiste nell'impostare tale elenco affinché restituisca le offerte che si desidera attribuire. Qualora si voglia attribuire alla propria cella di "clienti ad alto valore" la migliore offerta "carta di credito" disponibile, è possibile impostare un elenco dinamico che includa tutte le offerte relative a carte di credito, elencate in base al tasso di interesse più alto e con dimensione massima pari a 1. L'offerta relativa a carta di credito con tasso di interesse più basso disponibile al momento dell'esecuzione del processo contatto del diagramma di flusso viene dunque individuata automaticamente e attribuita alla cella ad alto valore.

Elenchi di offerte e sicurezza

Le liste di offerte dispongono di sicurezza applicata a livello di oggetto, in base alle cartelle in cui gli elenchi (e le offerte contenute in essi) risiedono.

Quando si crea un elenco statico di offerte, si ha solo la possibilità di aggiungere cartelle alle quali si ha accesso. Tuttavia, il permesso di accedere alle offerte contenute in un elenco è accordato automaticamente a chiunque sia autorizzato ad accedere a quel medesimo elenco di offerte. Di conseguenza, chiunque possa accedere al vostro elenco avrà modo di utilizzare l'elenco unitamente a tutte le offerte in esso contenute, anche se le normali autorizzazioni accordate a tali utenti non consentirebbero loro di accedere alle stesse offerte.

Allo stesso modo, gli utenti che possono accedere a una cartella contenente un elenco dinamico di offerte avranno modo di utilizzare tale elenco. Gli utenti otterrebbero lo stesso risultato rispetto a chiunque altro esegua quell'elenco, anche se in condizioni normali non avrebbero accesso a determinate offerte (ad esempio nelle cartelle di un'altra divisione).

Trattamenti

I trattamenti sono combinazioni uniche di una cella e una versione offerta in un particolare momento temporale. Dato che consentono di rilevare le risposte in molto molto specifico, l'uso dei codici di trattamento per rilevare le risposte è una procedura ottimale.

I trattamenti vengono creati in modo automatico quando si esegue un diagramma di flusso con i processi di contatto (Elenco ch. o Elen. posta) che sono stati associati alle offerte. Ogni trattamento viene identificato in modo unico da un codice di trattamento generato dal sistema il cui formato viene indicato nel modello (nei modelli) di offerta da cui l'offerta (le offerte) è stata (sono state) prodotta (prodotte). I codici di trattamento non possono essere sovrapposti dagli utenti.

Ogni volta che viene eseguito un processo di contatto (eccezion fatta per la modalità test), Campaign registra i seguenti dettagli:

- La versione (le versioni) offerta assegnata (assegnate) nel processo di contatto;
- La cella (le celle) a cui vengono assegnate le offerte;
- Il codice di trattamento per ogni combinazione unica di versione offerta, cella, e data/ora;

- La data di esecuzione del processo di contatto.

L'esecuzione dello stesso processo di contatto due volte (nelle esecuzioni di produzione), crea due istanze di trattamento, ciascuna con un codice trattamento unico. Ciò consente di rilevare le risposte in un modo molto specifico, fino a tornare all'istanza di contatto esatta. Si potrebbe ad esempio eseguire la stessa promozione presentata il 15 gennaio il 15 febbraio, e nel caso in cui siano stati usati i codici di trattamento per il rilevamento, le persone che rispondono al mailing del 15 febbraio sarebbero distinguibili dalle persone che hanno risposto al mailing del 15 gennaio servendosi dei codici di trattamento, anche se queste persone fossero state oggetto di entrambe le promozioni.

I codici di trattamento non sono disponibili prima delle esecuzioni dei diagrammi di flusso, in quanto vengono generati solo nel momento dell'esecuzione, e non sono quindi adatti ai requisiti di codice pre-stampati. Possono tuttavia essere emessi come campi generati da Campaign per il rilevamento o ai fini di stampa on-demand.

Gruppi di controllo

Quando si pianifica un'offerta, è opportuno considerare se si desidera usare dei gruppi di controllo con dati di controllo per le celle assegnate a quell'offerta. I gruppi di controllo sono gruppi di non-contatto che è possibile usare per confrontare il rialzo o la differenza di risposta da una cella target attiva che ha ricevuto un'offerta.

I controlli vengono applicati al livello di cella in Campaign. Quando si assegnano offerte alle celle, o in un processo di contatto in un diagramma di flusso o da un foglio di calcolo di celle target, sarà possibile, a scelta, indicare una cella di controllo per ogni cella target.

Argomenti correlati

- Per assegnare un'offerta a una cella in un diagramma di flusso CSP
- Per indicare una cella di controllo per la cella attuale

Associazione di celle di controllo a celle target

Una cella a controllo singolo può essere usata come controllo per più celle target, ma ogni cella target può avere una sola cella di controllo, nel qual caso la cella viene definita dal suo cellID. Quando una singola cella di controllo viene usata in più processi di contatto, sarà necessario configurare la relazione della cella di controllo per la cella target allo stesso modo per ogni processo di contatto. Nel caso in cui siano necessarie diverse relazioni di controllo, creare una copia della cella (ad esempio allegando un processo Seleziona ed eseguendo un comando Seleziona tutto dalla cella precedente). In questo modo verrà creata un'altra cella target alla quale sarà possibile applicare una relazione di controllo diversa rispetto alla cella di controllo.

Lavorare con offerte

Sarà possibile eseguire le seguenti attività relative alle offerte:

- Creazione di nuove offerte
- Duplicazione di offerte
- Modifica di offerte
- Spostamento di offerte
- Aggiunta di offerte agli elenchi offerte
- Eliminazione di offerte
- Ritiro di offerte
- Assegnazione di offerte alle celle
- Ricerca di offerte
- Visualizzazione di report di offerte da una pagina Riepilogo

Per lavorare con le offerte sono necessarie le adeguate autorizzazioni. Per informazioni sulle autorizzazioni, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Creazione di nuove offerte

Si dovrebbero creare offerte che rispecchino i messaggi di marketing che si intende comunicare ai propri clienti o potenziali clienti. A prescindere dal fatto che si crei una nuova offerta o semplicemente una versione di un'offerta, è importante sapere come sono stati definiti i modelli delle offerte dall'amministratore.

Sarà necessario creare una nuova offerta nelle seguenti situazioni:

- Ogni qualvolta cambiano i campi offerta non parametrizzati;
- Quando è necessario uno nuovo codice offerta per ragioni di rilevamento (ad esempio per la pre-stampa dei codici di risposta sui mailer).

Oltre a creare un'offerta ex-novo sarà possibile aggiungere un'offerta duplicando un'offerta esistente e modificandola conformemente alle proprie necessità.

Per poter creare offerte all'interno di una cartella sarà necessario disporre delle autorizzazioni nel contesto della politica di sicurezza che gestisce quella cartella.

Argomenti correlati

• Duplicazione di offerte

Per aggiungere una nuova offerta

Prima di creare una nuova offerta sarà necessario disporre delle autorizzazioni d'accesso per almeno un modello di offerta sul quale basare l'offerta.

1. Selezionare **Campaign > Offerte**.

   Viene visualizzata la pagina delle Offerte.

2. Fare clic sull'icona **Aggiungi un'offerta**.

   Nel caso in cui si disponga di più di un modello di offerta nel proprio sistema Campaign, verrà visualizzata la finestra Seleziona un Modello Offerta. Nel caso in cui esista un solo modello di offerta, non selezionare un modello; si verrà indirizzati direttamente alla pagina Nuova Offerta.

3. Selezionare il modello su cui basare la propria nuova offerta. Vengono visualizzati il nome del modello dell'offerta selezionato, la descrizione, l'uso consigliato, l'offerta e i formati del codice del trattamento, oltre che gli attributi parametrizzati e statici.

4. Fare clic su **Continua**.

   Viene visualizzata la pagina Nuova Offerta.

5. Inserire i valori per la nuova offerta, compresi i valori predefiniti per eventuali attributi parametrizzati.

   Per gli attributi con i valori forniti in un elenco a discesa e che consentono l'aggiunta di elementi in elenco, sarà possibile aggiungere gli elementi all'elenco mano a mano che si crea l'offerta. Sarà possibile rimuovere eventuali nuovi elementi dell'elenco, ma non rimuovere elementi già esistenti nell'elenco. Eventuali aggiunte agli elementi dell'elenco eseguite qui, vengono salvate nell'Attributo personalizzato dell'offerta.

   I nomi offerte hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.

6. Una volta terminato l'inserimento dei dettagli relativi all'offerta, fare clic su **Salva modifiche**.

   Viene visualizzata la pagina Riepilogo offerta per la nuova offerta.

Prodotti rilevanti per le offerte

Prodotti rilevanti è un attributo richiesto nei modelli delle offerte, nonostante non sia necessario popolarlo in ogni offerta. Quando si crea un'offerta sarà possibile specificare una query che restituisce l'elenco degli ID prodotto che si desidera associare all'offerta in questione. Questi ID prodotto possono essere usati per la tracciatura di risposte rinviate al fine di determinare se un evento (ad esempio un acquisto) viene considerato una risposta (ad esempio, un acquisto di uno dei prodotti rilevanti associati a un'offerta viene considerato una risposta).

Sarà inoltre possibile importare un elenco di ID prodotti durante la creazione dell'offerta copiandoli da un file sorgente e incollandoli nella definizione dei Prodotti Rilevanti in fase di creazione di una nuova offerta.

Per importare un elenco di prodotti rilevanti in un'offerta incollando

1. In Campaign, in fase di creazione di una nuova offerta, sulla pagina Nuova Offerta, fare clic su **Importa ID Prodotti**. Si apre la finestra Seleziona prodotti.

2. Copiare gli ID prodotto dal file sorgente, usando `Copy` dal menu contestuale o `Ctrl+C`.

   Quando si copiano gli ID prodotto, sarà possibile usare uno o più dei seguenti delimitatori: tab, virgola oppure linefeed/newline. Più delimitatori consecutivi vengono ignorati. Nel caso in cui gli ID prodotti siano stringhe di testo, gli spazi non vengono tolti e le lettere maiuscola/minuscola vengono conservate.

3. Incollare gli ID copiati nell'elenco Importa ID Prodotti, servendosi di `Paste` dal menu contestuale, oppure `Ctrl+V` . Mentre si lavora nella finestra Seleziona prodotti, sarà inoltre possibile, in modalità manuale, aggiungere, modificare o eliminare eventuali voci dall'elenco Importa ID Prodotti. Non c'è un numero limite di voci che è possibile incollare nell'elenco Importa ID Prodotti.
4. Al termine dell'aggiunta delle voci nell'area Importa ID Prodotti, fare clic su **Importa**. Gli ID dall'area Importa ID Prodotti vengono importati ed elencati nella sezione Seleziona prodotti, con “ PRODUCTID = ” già predisposto per ogni ID prodotto. Nel caso in cui si verifichino degli errori in fase di importazione (ad esempio caratteri numerici quando il campo ID Prodotto è numerico, oppure superamento della lunghezza massima di una stringa per un ID prodotto di testo), compare un pop-up per ogni errore. Correggere ogni errore e fare clic su OK per visualizzare quello successivo.

   La funzione Importa importa un ID prodotto una volta soltanto; le occorrenze doppie dello stesso valore vengono automaticamente ignorate.

   Sarà possibile continuare a incollare e importare ID prodotto fino a che non si fa clic su **Salva modifiche** sulla finestra Seleziona prodotti. Dopo essere usciti dalla finestra Seleziona Prodotti, non sarà possibile importare ulteriori ID prodotto. Facendo nuovamente clic su **Importa ID Prodotti** vengono eliminate eventuali query esistenti per consentire di iniziare da zero. Nel caso in cui non si voglia annullare la query esistente, fare clic su **Annulla** quando compare la richiesta di conferma.

5. Al termine dell'importazione degli ID prodotto, fare clic su **Salva modifiche**. Gli ID prodotto presenti nell'elenco Seleziona prodotti vengono salvati come query per l'offerta, e l'elenco degli ID prodotto viene visualizzato sotto a Prodotto (Prodotti) Rilevante (Rilevanti).
6. Procedere con la creazione dell'offerta.

Argomenti correlati

- Creazione di nuove offerte

Per modificare le query di prodotti rilevanti per un'offerta

Dopo aver importato un elenco di prodotti rilevanti per un'offerta, l'elenco viene salvato come query. Sarà possibile modificare questa query, includendo ulteriori condizioni per la query in fase di modifica dell'offerta.

1. In Campaign, aprire l'offerta per la quale si desidera modificare l'elenco dei Prodotti Rilevanti.
2. Sotto all'elenco dei Prodotti Rilevanti, fare clic su **Modifica query**. Si apre la finestra Seleziona prodotti, e viene visualizzato l'elenco degli ID attualmente nella query sotto alla voce Seleziona Prodotto.
3. Modificare la query, servendosi del tasto **<<** per rimuovere una voce selezionata dall'elenco, oppure i pulsanti freccia su e freccia giù per modificare l'ordine delle voci. Aggiungere una clausola alla query servendosi di un qualsiasi attributo della tabella UA_Products, compreso ID prodotto, servendosi del pulsante **>>** per spostarlo nell'elenco **Seleziona prodotti**.
4. Al termine della modifica della query, fare clic su **Salva modifiche** per salvare la query
5. Sulla pagina di Modifica dell'offerta, fare clic su **Salva modifiche** per salvare l'offerta.

Per cancellare le query dei prodotti rilevanti per un'offerta

Dopo aver importato un elenco di prodotti rilevanti per un'offerta, l'elenco viene salvato come query. Sarà possibile cancellare tutta la query, compresi gli ID prodotti esistenti nella query quando si modifica l'offerta.

1. In Campaign, aprire l'offerta per la quale si desidera cancellare l'elenco dei Prodotti Rilevanti.
2. Sotto all'elenco dei Prodotti Rilevanti, fare clic su **Importa ID Prodotti**. Compare un'avvertenza che indica che l'importazione degli ID prodotto resetterà tutte le condizioni esistenti.
3. Fare clic su **OK** . Si apre la finestra Seleziona prodotti senza nessun ID visualizzato. Sarà possibile importare nuovi ID Prodotto oppure non importare alcun ID per lasciare vuota la query.
4. Fare clic su **Salva modifiche** per salvare la query
5. Sulla pagina di Modifica dell'offerta, fare clic su **Salva modifiche** per salvare l'offerta.

Per rimuovere i prodotti selezionati dalla query dei prodotti rilevanti

Sarà possibile rimuovere i prodotti selezionati dalla query anziché cancellare l'intera query.

1. In Campaign, aprire l'offerta nella quale si desidera rimuovere gli ID prodotto selezionati dai Prodotti Rilevanti.
2. Nell'elenco dei Prodotti Rilevanti, selezionare gli articoli che si desidera rimuovere tenendo premuto il tasto Ctrl ed eseguendo la selezione col mouse.
3. Al termine della selezione degli elementi che si desidera rimuovere, fare clic su **Rimuovi** . Gli elementi selezionati vengono rimossi dai Prodotti Rilevanti.

4. Fare clic su **Salva Modifiche** per salvare l'offerta.

Duplicazione di offerte

La duplicazione di offerte esistenti per crearne di nuove può consentire di risparmiare tempo in fase di inserimento dei dati. Sarà possibile duplicare sia le offerte ritirate che quelle attive. Alle offerte che vengono create per duplicazione viene assegnato un codice offerta unico in modo automatico; queste offerte vengono nominate "Copia di <original offer name>" e hanno la stessa descrizione, politica di sicurezza e valori di attributo offerta dell'offerta originale.

Le offerte duplicate vengono create nella stessa cartella di quelle originali, ma possono essere spostate in seguito in una posizione diversa. Sarà necessario disporre delle autorizzazioni adeguate per duplicare e spostare le offerte.

Argomenti correlati

- Per spostare un'offerta o un elenco offerte

Per duplicare un'offerta dalla pagina Offerte

1. Selezionare **Campaign > Offerte**. Compare la pagina Offerte.
2. Spostarsi nella cartella che contiene l'offerta (le offerte) che si desidera duplicare.
3. Selezionare la (le) casella (caselle) di spunta vicino all'offerta (alle offerte) che si desidera duplicare.
4. Fare clic sull'icona **Duplica le offerte selezionate**. Compare una finestra di conferma.
5. Fare clic su **OK** per continuare. L'offerta selezionata (le offerte selezionate) viene (vengono) duplicata (duplicate) e visualizzata (visualizzate) nell'elenco delle offerte.

Per duplicare un'offerta dalla pagina di Riepilogo dell'offerta

1. Dalla pagina Riepilogo offerta dell'offerta da copiare, fare clic sull'icona **Crea duplicato dell'offerta**. Compare una finestra di conferma.
2. Fare clic su **OK** per continuare. Si vedrà la pagina Nuova offerta in modalità Modifica con i campi pre-popolati con i valori dall'offerta originale ma con un nuovo codice offerta.
3. Modificare i valori che si desidera variare, compreso il nome e la descrizione dell'offerta.

   I nomi offerte hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.

4. Fare clic su **Salva modifiche** per creare la nuova offerta. L'offerta è stata salvata, si viene ricondotti alla pagina Riepilogo offerta della nuova offerta.

Raggruppamenti di offerte

Potrebbe essere necessario raggruppare le offerte a fini di reporting o di analisi. Si potrebbe ad esempio voler vedere il tasso di risposta a un'offerta "Spedizione gratuita" inviata tramite diversi canali e proposta in diversi momenti dell'anno.

Per eventuali report da usare come attributo offerta a fini di raggruppamento o roll-up, sarà necessario chiedere al proprio amministratore report di personalizzare il report.

Sarà possibile raggruppare le offerte in due modi.

- Utilizzo degli attributi
- In cartelle

Argomenti correlati

- Duplicazione di offerte
- Lavorare con gli elenchi di offerte

Servendosi degli attributi

Sarà possibile creare tanti attributi personalizzati quanti si desidera nelle proprie offerte, da usare come "campi di raggruppamento offerta". Ad esempio, nel caso in cui si disponga di diverse promozioni per carta di credito con affiliazione a università, sarà possibile creare un attributo personalizzato chiamato "regione", che si potrà usare nei report. Ciò consentirebbe di raggruppare le offerte mirate agli studenti universitari del New England rispetto a quelli della West Coast.

Quando si creano offerte che si servono di attributi personalizzati, sarà necessario procedere all'inserimento manuale dei valori. Sarà inoltre possibile duplicare un'offerta simile per ridurre la fatica di inserimento dati, in quanto verranno copiati anche i valori degli attributi parametrizzati.

Gli attributi dell'offerta possono inoltre essere usati all'interno degli elenchi di offerte dinamiche per identificare e raggruppare le offerte.

Raggruppamento di offerte in cartelle

Può essere utile raggruppare le offerte in cartelle a fini di reporting. Nel caso in cui vengano mantenute tutte le offerte correlate nella stessa cartella, e quest'ultima venga indicata come target quando viene chiesto di eseguire dei report sulle offerte, tutte le offerte in quella cartella (e nelle eventuali sottocartelle) vengono automaticamente selezionate per il reporting.

L'inclusione dei contenuti della cartella e della sottocartella a fini di reporting in questo modo non consente di realizzare il reporting "roll up" per le offerte. Vengono semplicemente selezionate sulla base dell'inclusione in una struttura a cartella.

Per modificare un'offerta

Sarà possibile modificare un'offerta esistente in qualsiasi momento, a prescindere dal fatto che sia stata usata in un processo di contatto o meno, a seconda dei ruoli e delle autorizzazioni di cui si dispone.

Dopo che un'offerta è stata usata in produzione (dopo che è stata assegnata a una cella in un diagramma di flusso eseguito in produzione e registrato nella cronologia contatti), sarà possibile modificare unicamente il nome dell'offerta, la descrizione e i valori predefiniti per gli attributi offerta parametrizzati. Questa limitazione garantisce che Campaign sia in grado di rilevare i dettagli esatti dell'offerta che sono già stati forniti alle persone.

1. Selezionare **Campaign > Offerte**. Compare la pagina Offerte.
2. Spostarsi sull'offerta che si desidera modificare, quindi fare clic sul nome dell'offerta sotto forma di collegamento ipertestuale. La pagina di Riepilogo dell'offerta compare in modalità di Sola lettura.
3. Fare clic sull'icona **Modifica** per accedere alla modalità **Modifica**.
4. Apportare le modifiche.

   I nomi offerte hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali

5. Quando si è terminato di modificare, fare clic su **Salva modifiche**. Le modifiche vengono salvate e si torna alla pagina dell'offerta in modalità di Sola lettura.

Per spostare un'offerta o un elenco offerte

Sarà possibile spostare una o più offerte fra le cartelle. La procedura per lo spostamento delle offerte è la stessa che viene usata per lo spostamento degli elenchi delle offerte. Con la stessa operazione sarà possibile spostare offerte ed elenchi di offerte.

Quando si sposta un qualsiasi oggetto in Campaign è necessario essere consapevoli del fatto che l'accesso alle diverse posizioni può essere gestito con politiche di sicurezza diverse. Sarà possibile spostare le offerte unicamente in una cartella con una politica di sicurezza che consenta di eseguire l'operazione.

1. Dalla pagina Offerte selezionare l'offerta (le offerte) o l'elenco (elenchi) offerte che si desidera spostare, quindi fare clic sull'icona **Sposta gli elementi selezionati**.

   Un modo alternativo per spostare un'offerta consiste nel visualizzare la pagina di Riepilogo offerta e di fare clic sull'icona **Passa a un'altra cartella**. Si prega tuttavia di notare che questo metodo alternativo è disponibile unicamente per lo spostamento di offerte, non di elenchi di offerte.

   Si aprirà la finestra Sposta elementi in.

2. Spostarsi nella cartella in cui si desidera spostare gli elementi selezionati.

3. Fare clic su **Accetta questo percorso**.

L'offerta (le offerte) selezionata (selezionate) o l'elenco (elenchi) di offerte vengono posizionati nella cartella scelta.

Aggiunta di offerte agli elenchi offerte

Sarà possibile aggiungere offerte ad elenchi statici di offerte quando viene creato un elenco offerte oppure modificando l'elenco.

Le offerte create da zero possono entrare a far parte di elenchi offerte dinamiche senza bisogno di alcuna azione da parte dell'utente se soddisfano i criteri di interrogazione dell'elenco di offerte dinamiche.

Argomenti correlati

- Per modificare un elenco di offerte

Eliminazione di offerte

Sarà necessario disporre delle autorizzazioni adeguate prima di poter rimuovere un'offerta o un elenco offerte. Inoltre, al fine di preservare l'integrità del sistema, Campaign non consentirà di eliminare offerte od elenchi di offerte menzionati nelle tabelle di sistema. Ciò comprende offerte od elenchi di offerte che:

- sono associati a una campagna;
- sono stati assegnati a una cella nel processo di contatto in un diagramma di flusso per il quale la cronologia dei contatti è stata popolata; oppure
- sono stati assegnati a una cella in un processo Ottimizza in un diagramma di flusso.

Nel caso in cui si cerchi di eliminare un'offerta o un elenco offerte in queste situazioni, compare un messaggio di conferma a indicare che l'offerta o l'elenco delle offerte verrà ritirato e non eliminato. Al fine di evitare un ulteriore uso delle offerte o degli elenchi menzionati nelle tabelle di sistema sarà opportuno ritirarle anziché eliminarle.

Nel caso in cui le offerte che si desidera eliminare appartengano ad eventuali elenchi di offerte statici, sarà richiesto di confermare l'eliminazione. Nel caso in cui si decida di continuare, l'offerta (offerte) eliminata (eliminate) verrà (verranno) automaticamente rimossa (rimosse) da eventuali elenchi offerte statici.

I processi di contatto che contengono celle che erano offerte assegnate e che sono poi state eliminate rimarranno configurati, ma l'offerta verrà indicata come "Offerta sconosciuta" nella finestra di dialogo di configurazione del processo, e comparirà un'avvertenza quando viene avviato il diagramma di flusso.

La procedura per l'eliminazione delle offerte è la stessa che viene usata per l'eliminazione degli elenchi delle offerte. Con la stessa operazione sarà possibile eliminare offerte ed elenchi di offerte.

Argomenti correlati

- Ritiro di offerte
- Ritiro di elenchi di offerte

Per eliminare un'offerta o un elenco offerte

1. Dalla pagina Offerte, selezionare l'offerta (le offerte) o l'elenco (elenchi) offerte che si desidera eliminare, quindi fare clic sull'icona **Elimina gli elementi selezionati**.

   O

   Dalla pagina Riepilogo offerta dell'offerta che si desidera eliminare, fare clic sull'icona **Elimina l'offerta**.

   Compare una finestra di conferma.
2. Fare clic su **OK**. Si tornerà alla pagina Offerte. L'offerta eliminata (le offerte eliminate) non viene (vengono) più visualizzata (visualizzate).

Ritiro di offerte

Nel caso in cui si disponga delle autorizzazioni adeguate, sarà possibile ritirare le offerte e gli elenchi offerte per evitarne un ulteriore uso. Il ritiro di un'offerta non influisce sulle campagne o sui diagrammi di flusso in cui l'offerta è già stata usata, e mantiene l'integrità dei dati con qualsiasi dato contenuto nelle tabelle di sistema generate basate sull'offerta, come ad esempio la cronologia dei contatti e delle risposte.

Le offerte ritirate rimangono visibili nella gerarchia delle offerte, ma vengono disattivate. Sarà possibile trovarle servendosi della funzione di ricerca; sarà possibile duplicarle per creare nuove offerte, e sono disponibili per il reporting. Non possono tuttavia essere più assegnate, e non possono essere date come parte di un elenco offerte.

Sarà possibile pulire gli elenchi offerte statici eliminando dalle stesse le offerte ritirate. Gli elenchi delle offerte dinamiche non richiedono la pulizia, in quanto si ridurranno solo a offerte non ritirate che corrispondono ai criteri della query.

Dopo che un'offerta è stata ritirata non sarà possibile attivarla nuovamente. Nel caso in cui invece sia necessaria un'offerta con gli stessi dettagli, sarà possibile crearne una nuova duplicando l'offerta ritirata.

La procedura per il ritiro delle offerte è la stessa che viene usata per il ritiro degli elenchi delle offerte. Con la stessa operazione sarà possibile ritirare offerte e ritirare elenchi di offerte.

Per ritirare un'offerta o un elenco offerte

1. Dalla pagina Offerte, selezionare l'offerta (le offerte) o l'elenco (elenchi) offerte che si desidera ritirare, quindi fare clic sull'icona **Ritira gli elenchi/le offerte selezionati**.

Un modo alternativo per ritirare un'offerta consiste nel visualizzare la pagina Riepilogo Offerta e fare clic sull'icona **Ritira l'offerta**. Si prega tuttavia di notare che questo metodo alternativo è disponibile unicamente per le offerte, non per gli elenchi di offerte.

Compare una finestra di conferma.

2. Fare clic su **OK**. Si tornerà alla pagina Offerte.

L'offerta (le offerte) ritirata (ritirate) e l'elenco (elenchi) di offerte viene (vengono) ritirate e visualizzate in grigio.

Per assegnare offerte alle celle dalla finestra di dialogo di configurazione del processo

Nel caso in cui il proprio ambiente Campaign sia integrato con Marketing Operations, sarà necessario usare Marketing Operations per assegnare offerte od elenchi di offerte a celle di output nel modulo del foglio di calcolo della cella target di un progetto di campagna. Nel caso in cui il proprio ambiente Campaign sia configurato per accedere alle campagne usate in precedenza, servirsi delle istruzioni contenute all'interno di questa guida per assegnare offerte od elenchi di offerte alle celle di output nelle campagne usate in precedenza. Per le campagne usate in precedenza, esistono due modi per assegnare le offerte alle celle: dal foglio di calcolo della cella target della campagna o tramite una finestra di dialogo per la configurazione del processo. Per ulteriori informazioni, vedere Integrazione con Marketing Operations.

Sarà possibile assegnare offerte od elenchi di offerte a una cella di output dalla finestra di configurazione di un processo di contatto.

Prima di configurare il processo di contatto, verificare che l'offerta o l'elenco offerta che si desidera utilizzare esista.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica** fare doppio clic sul processo di contatto che contiene la cella (le celle) che si desidera assegnare alla propria offerta (alle proprie offerte). Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Trattamento**.

   Viene visualizzata l'interfaccia **Assegna offerte a celle**, che visualizza una riga per ogni cella target definita nel processo.
3. Per ogni cella target visualizzata nella tabella, fare clic sulla colonna **Offerta** per selezionare da un elenco a discesa delle offerte disponibili, oppure fare clic su **Assegna offerte**.

Nel caso in cui le celle di input siano collegate a una cella top-down definita nel Foglio di Calcolo della Cella target (TCS, Target Cell Spreadsheet) e le offerte o gli elenchi di offerte siano già stati assegnati alla cella (alle celle) nel TCS, verranno visualizzati qui. Qualora lo si desideri sarà possibile annullare questi compiti. Eventuali modifiche apportate nel processo di contatto verranno rispecchiate nel TCS dopo aver salvato il diagramma di flusso.

4. Per servirsi della funzione gruppi di controllo con dati di controllo, apporre un segno di spunta sulla casella **Usa gruppi di controllo con dati di controllo**.

   La tabella di assegnazione dell'offerta si aggiorna in modo dinamico per visualizzare colonne aggiuntive al fine di indicare se una cella target è un controllo e quale cella funge da controllo per la cella attuale.

   a. Per ogni cella, indicare se si tratta di una cella di controllo facendo clic sulla colonna **Controllo?** e selezionando **S** o **N**. Per default, l'impostazione è N. Alle celle designate come celle di controllo non possono essere assegnate offerte. Dopo essere state designate come celle di controllo, queste celle compaiono nell'elenco a discesa **Cella di controllo**, di modo da poterle selezionare come celle di controllo o celle target.

   b. Per ogni cella che non è una cella di controllo, specificare anche una cella di controllo dall'elenco a discesa **Cella di controllo**. Questo elenco viene popolato con i nomi delle celle per cui è stato indicato **Controllo? = SI**.

5. Fare clic sulla scheda **Parametri** per specificare i parametri dell'offerta per ciascuna cella. Nel caso in cui le offerte che si sta assegnando contengano attributi parametrizzati, sarà possibile visualizzare i valori di default e sovrascriverli, qualora lo si ritenga necessario. Si vede una riga per parametro per offerta. Ad esempio, nel caso in cui un'offerta contenga quattro attributi parametrizzati, si vedranno quattro righe per quell'offerta.

6. Servirsi del menu a discesa **Per cella(e)** per indicare quale cella (quali celle) avranno i valori di parametro che si indicano come applicati alle stesse.

   Nel caso in cui si disponga più celle e venga selezionato **[Tutte le celle]**, si vede una riga per offerta per parametro. I valori inseriti nel campo **Valore assegnato** vengono applicati ad ogni cella che ha ricevuto l'offerta.

   Nel caso in cui la stessa offerta venga assegnata a più celle ma con valori di parametro diversi per diverse celle, la visualizzazione **[Tutte le celle]** indica **[Valori multipli]** per quei parametri.

   Nel caso in cui venga selezionata una singola cella, la tabella visualizza unicamente le offerte assegnate alla cella selezionata. I valori inseriti nel campo **Valore assegnato** vengono applicati solo a quella cella.

   Nel caso in cui si disponga di molti valori parametro da inserire, sarà possibile risparmiare tempo in fase di inserimento dei dati servendosi dell'opzione **[Tutte le celle]** per applicare valori che saranno applicabili alla maggior parte delle celle, quindi selezionare le singole celle per sovrapporre i loro valori di parametro.

7. Modificare il valore (i valori) nel campo (nei campi) **Valore assegnato** a seconda della necessità.

   Come valori di parametro sarà possibile usare costanti, campi derivati o campi tabella.

8. Al termine del processo di assegnazione delle offerte e di indicazione dei valori di parametro delle offerte, sarà necessario completare la parte restante della configurazione del processo.

Argomenti correlati

- Processi di contatto

Ricerca di offerte

Campaign supporta le ricerche di offerte ma non di elenchi di offerte. Sarà possibile eseguire una ricerca di base per le offerte servendosi di uno qualsiasi dei seguenti criteri:

- Nome o nome parziale
- Descrizione o descrizione parziale
- Codice offerta o codice offerta parziale
- Nome del proprietario

Sarà inoltre possibile servirsi della funzione di Ricerca avanzata per trovare offerte o elenchi di offerte servendosi di query sulla base degli attributi dell'offerta e dei valori specificati.

Per usare la Ricerca avanzata per la ricerca di offerte

1. Da una cartella Offerte, fare clic sull'icona **Ricerca avanzata**.

   Compare la finestra **Opzioni di ricerca avanzata**.

2. Nella sezione **Crea una condizione**, selezionare un attributo offerta da usare nel campo **Informazioni sull'attributo** .
3. Sulla base del tipo di attributo selezionato, sarà possibile inserire ulteriori condizioni di ricerca. Ad esempio:
   - Sull'attributo "Costo per offerta", cercare valori inferiori o corrispondenti a $ 10,00.
   - Sull'attributo "Data di scadenza", cercare la data specifica 30/11/2007
   - Sull'attributo "Descrizione" cercare i valori specificati che non contengano la stringa "2005"
4. Fare clic su **E>>** o **O>>** per spostare i propri set di criteri nella sezione **Trova offerte** e per creare la propria query. Per rimuovere una condizione dalla sezione **Trova offerte**, fare clic su **<<**.

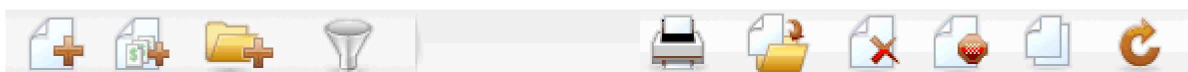
A seconda dell'operatore (degli operatori) usato (usati) nella propria query (ad esempio =, >, contiene, inizia con, e via di seguito), sarà possibile selezionare valori multipli o solo un singolo valore. Si prega di notare che in alcuni casi in cui si scelgono più valori con un operatore si creano condizioni di tipo "O". Ad esempio nel caso in cui venga creata una query in cui "Colore =" e vengano selezionati blu, rosso e bianco come colori, la query che si crea sarà "Colore = blu O colore = rosso O colore = bianco".

5. Al termine della creazione della query, fare clic su **Cerca**.

   La pagina Risultati ricerca visualizza eventuali offerte che corrispondano ai criteri di ricerca dell'utente.

Icone pagina Tutte le offerte

La pagina Tutte le offerte utilizza la seguenti icone



Le icone sono descritte nella tabella seguente, procedendo da sinistra verso destra.

Nome icona	Descrizione
Aggiungi un'offerta	Fare clic per aggiungere una nuova offerta.
Aggiungi un elenco	Fare clic per aggiungere un nuovo elenco offerte.
Aggiungere una sottocartella	Fare clic per aggiungere una nuova sottocartella offerta.
Ricerca avanzata	Fare clic per aprire la finestra di dialogo Opzioni ricerca avanzata, nella quale è possibile specificare attributi e valori per cercare offerte.
Stampa quest'elemento	Selezionare una o più offerte facendo clic sulla casella di spunta vicino a ciascuna offerta, quindi fare clic su questa icona per stampare l'offerta selezionata (le offerte selezionate).
Spostare gli elementi selezionati	Selezionare una o più offerte facendo clic sulla casella di spunta vicino a ogni offerta, quindi fare clic su questa icona per spostare l'offerta selezionata (le offerte selezionate).
Eliminare gli elementi selezionati	Selezionare una o più offerte od elenchi di offerte facendo clic sulla casella di spunta vicino a ciascun elemento, quindi fare clic su questa icona per eliminare l'elemento selezionato (gli elementi selezionati).

Nome icona	Descrizione
Ritira gli elenchi/le offerte selezionati	Selezionare una o più offerte o elenchi di offerte facendo clic sulla casella di spunta vicino a ciascun elemento, quindi fare clic su questa icona per ritirare l'elemento (gli elementi) selezionato (selezionati).
Duplicare le Offerte selezionate	Selezionare una o più offerte facendo clic sulla casella di spunta vicino a ciascuna offerta, quindi fare clic su questa icona per duplicare l'offerta selezionata (le offerte selezionate).
Ricaricare offerte	Fare clic su questa icona per ricaricare l'elenco delle offerte e gli elenchi delle offerte sulla pagina.

Per visualizzare i report di offerte da una pagina Riepilogo

Sarà possibile accedere ai report sulle offerte dalle rispettive pagine di Riepilogo. Si tratta degli stessi report disponibili nell'area **Campagna analitica** dell'applicazione, eccezion fatta per il fatto che forniscono dati unicamente per l'offerta attuale.

1. Fare clic su **Campaign > Offerte**.

   Compare la pagina Offerte.

2. Spostarsi all'interno della struttura delle cartelle fino a trovare l'offerta per la quale si desidera visualizzare un report.
3. Fare clic sul nome dell'offerta.

   Compare la pagina Riepilogo offerta.

4. Fare clic sulla tabella **Analisi**.
5. Selezionare un report dall'elenco a discesa **Tipo di report**.

Campaign visualizza il report selezionato.

Lavorare con gli elenchi di offerte

Con gli elenchi offerte sarà possibile eseguire le seguenti attività:

- Aggiungere un elenco di offerte statico
- Aggiungere un elenco di offerte dinamiche
- Modificare un elenco di offerte
- Spostare un elenco di offerte
- Eliminare un elenco di offerte
- Ritirare un elenco di offerte

- Assegnazione di elenchi di offerte a celle

Per l'utilizzo degli elenchi di offerte sono necessarie le adeguate autorizzazioni. Per informazioni sui permessi, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Per aggiungere un elenco di offerte statiche

1. Selezionare **Campaign > Offerte**.

   Compare la pagina Offerte.
2. Fare clic sull'icona **Aggiungi un elenco**.

   Viene visualizzata la pagina Nuovo elenco offerte.
3. Inserire un nome, una politica di sicurezza e, a livello opzionale, una descrizione per l'elenco offerte.

   I nomi degli elenchi di offerte hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.
4. Lasciare la casella di spunta **Questo è un elenco di offerte dinamiche** senza contrassegno.
5. Nella sezione **Offerte incluse**, servirsi della Visualizzazione ad albero o ad elenco per selezionare offerte da aggiungere all'elenco. Spostare a casella **Offerte incluse** servendosi del pulsante **>>**.
6. Quando si è terminato di selezionare le offerte, fare clic su **Salva modifiche**. Si viene ricondotti alla pagina Riepilogo elenco offerte per il nuovo elenco.

Per aggiungere un elenco di offerte dinamiche

1. Selezionare **Campaign > Offerte**.

   Compare la pagina Offerte.
2. Fare clic sull'icona **Aggiungi un elenco**.

   Compare la pagina Nuovo elenco offerte.
3. Inserire un nome, la politica di sicurezza e, a scelta, la descrizione dell'elenco delle offerte.
4. Selezionare la casella di spunta **Questo è un elenco di offerte dinamiche**.
5. Nella sezione **Offerte incluse**, servirsi degli attributi offerta esistenti, dei loro valori, e degli operatori E e O per creare le condizioni per includere le offerte nell'elenco offerte.
6. Qualora lo si desideri, servirsi della visualizzazione della cartella sotto Limita accesso alla ricerca (per tutti gli utenti) per limitare la ricerca alle cartelle selezionate. Per includere le sottocartelle nei risultati della ricerca, selezionare la casella di spunta Includi sottocartelle.

☼ Eventuali offerte scelte come risultato di questa ricerca saranno disponibili a qualsiasi utente in possesso delle autorizzazioni di accesso a questo elenco offerte, anche nel caso in cui di norma non disponga delle autorizzazioni per vedere o accedere alle cartelle.

7. Qualora lo si desideri, servirsi degli elenchi a discesa sotto a **Ordine che corrisponde alle offerte per** per selezionare l'attributo offerta secondo il quale si vuole suddividere gli ordini corrispondenti oltre che per indicare se l'ordine deve essere Crescente o Decrescente.
8. Qualora lo si desideri, indicare se si vuole limitare i risultati della ricerca alle prime "X" cartelle corrispondenti. Di default, non vi sono limiti.
9. Dopo che si è terminato di definire i criteri per il proprio elenco di offerte dinamiche, fare clic su **Salva modifiche**. Si viene ricondotti alla pagina Riepilogo elenco offerte per il nuovo elenco.

Per modificare un elenco di offerte

Dopo aver salvato le modifiche al proprio elenco offerte, le eventuali campagne che si servono di elenchi di offerte useranno immediatamente le ultimissime definizioni degli elenchi di offerte alla prossima esecuzione.

1. Selezionare **Campaign > Offerte**.

   Compare la pagina Offerte.
2. Fare clic sul nome, sotto forma di link ipertestuale, dell'elenco di offerte che si desidera modificare.

   Compare la scheda **Riepilogo** per l'elenco delle offerte.
3. Fare clic sull'icona **Modifica**.

   Compaiono i dettagli dell'elenco offerta in modalità **Modifica**.
4. Apportare le modifiche desiderate.

   I nomi delle liste di offerte hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.
5. Quando si è terminato di modificare, fare clic su **Salva modifiche**. Si viene ricondotti alla pagina Riepilogo elenco offerte per il proprio elenco.

Spostamento degli elenchi offerte

Sarà possibile spostare uno o più elenchi offerte fra le cartelle eseguendo le stesse operazioni che si eseguono per spostare le offerte. Nella stessa operazione sarà possibile spostare offerte ed elenchi di offerte.

Argomenti correlati

- Per spostare un'offerta o un elenco offerte

Eliminazione degli elenchi di offerte

Sarà possibile eliminare uno o più elenchi offerte eseguendo le stesse operazioni che si eseguono per eliminare le offerte. Nella stessa operazione è possibile eliminare offerte ed elenchi di offerte.

Argomenti correlati

- Per eliminare un'offerta o un elenco offerte

Ritiro di elenchi di offerte

Sarà possibile ritirare un elenco di offerte in qualsiasi momento per evitare che venga nuovamente usato. Il ritiro di un elenco di offerte non influisce sulle offerte contenute all'interno dell'elenco.

Gli elenchi offerte ritirati rimangono visibili nella gerarchia delle offerte, ma vengono disattivati. Sono disponibili a fini di reporting, ma non potranno più essere assegnati.

Dopo che è stato ritirato un elenco offerte, non sarà possibile riattivarlo. Qualora serva un elenco offerte con gli stessi dettagli di uno ritirato, sarà necessario procedere manualmente alla creazione dello stesso.

Si ritirano gli elenchi di offerte eseguendo le stesse operazioni per il ritiro delle offerte. Nella stessa operazione sarà possibile ritirare offerte ed elenchi di offerte.

Argomenti correlati

- Ritiro di offerte

Assegnazione di elenchi di offerte a celle

Nel caso in cui il proprio ambiente Campaign sia integrato con Marketing Operations, sarà necessario usare Marketing Operations per assegnare offerte od elenchi di offerte a celle di output nel modulo del foglio di calcolo della cella target di un progetto di campagna. Nel caso in cui il proprio ambiente Campaign sia configurato per accedere alle campagne usate in precedenza, servirsi delle istruzioni contenute all'interno di questa guida per assegnare offerte od elenchi di offerte alle celle di output nelle campagne usate in precedenza. Per le campagne usate in precedenza, esistono due modi per assegnare le offerte alle celle: dal foglio di calcolo della cella target della campagna o tramite una finestra di dialogo per la configurazione del processo. Per maggiori informazioni, vedere .

Sarà possibile assegnare elenchi di offerte a delle celle nei processi di contatto nello stesso modo in cui si assegnano offerte individuali. Sarà possibile assegnare una qualsiasi combinazione di offerte ed elenchi offerte alla stessa cella.

Tuttavia, eventuali attributi parametrizzati nelle offerte contenute all'interno dell'elenco delle offerte si serviranno dei propri valori predefiniti. Non sarà possibile assegnare i valori dei parametri per le offerte contenute nell'elenco delle offerte. Qualora sia necessario modificare i valori parametrizzati, sarà possibile eseguire una delle seguenti operazioni:

- modificare il valore (i valori) predefinito (predefiniti) associato (associati) all'offerta esistente; creare una copia dell'offerta con i valori predefiniti desiderati, e verificare che vengano usati nell'elenco delle offerte;
- assegnare l'offerta in modo individuale, fuori da un elenco offerte.

Argomenti correlati

- Per assegnare offerte alle celle dalla finestra di dialogo di configurazione del processo

8 Gestione di celle

Informazioni sulle celle

Una cella è un elenco di identificatori (ad esempio ID cliente o potenziale cliente dal database) a cui vengono assegnate una o più offerte in Campaign.

Le celle sono create tramite la configurazione e l'esecuzione di processi di manipolazione dati all'interno dei diagrammi di flusso. Tali celle di output possono inoltre essere utilizzate come input per altri processi nel medesimo diagramma di flusso (in downstream dai processi da cui sono stati creati).

Ogni cella creata in un diagramma di flusso ha:

- un **codice cella** generato dal sistema. Il codice cella ha un formato standard stabilito dagli amministratori di sistema, e al momento in cui viene generato è unico. Non viene verificata l'unicità dei codici cella, a meno che il parametro di configurazione del diagramma di flusso `AllowDuplicateCellCodes` non venga impostato su "No", nel qual caso i codici cella vengono usati in modo tale da essere unici all'interno del diagramma di flusso attuale. Per ulteriori dettagli sui codici cella e sui generatori dei codici cella, consultare la *Guida dell'Amministratore Campaign*. Per ulteriori dettagli sui parametri di configurazione nel parametro di configurazione centrale fornito da IBM Unica Marketing, consultare la *Guida dell'amministratore IBM Unica Marketing*.
- un **nome di cella** unico nel diagramma di flusso attuale.

Oltre a creare celle nei diagrammi di flusso, sarà anche possibile creare codici cella segnaposto nel foglio di calcolo della cella target, a cui sarà possibile collegare in seguito celle create nei diagrammi di flusso.

Argomenti correlati

- Nomi cella e codici
- Modifica del nome cella
- Ripristino del nome cella
- Informazioni sul foglio di calcolo della cella target

Nomi cella e codici

I nomi cella e i codici sono importanti, in quanto vengono usati per stabilire il collegamento fra i processi che producono celle o che si servono di celle come input.

Codici cella

I codici cella hanno un formato standard stabilito dagli amministratori di sistema, e al momento in cui vengono generati sono unici. Dato che è possibile modificare i codici di cella, non ne viene verificata l'unicità, eccezion fatta nel caso in cui il parametro di configurazione del diagramma di flusso AllowDuplicateCellCodes non sia impostato su "No", nel qual caso i codici cella vengono usati in modo tale da essere unici all'interno del diagramma di flusso attuale. Non viene verificata l'unicità nel foglio di calcolo della cella target (TCS). Per ulteriori dettagli sui codici cella e sui generatori dei codici cella, consultare la *Campaign Guida dell'amministratore*. Per ulteriori dettagli sui parametri di configurazione nel parametro di configurazione centrale fornito da IBM Unica Marketing, consultare la *IBM Unica Marketing Guida dell'amministratore*.

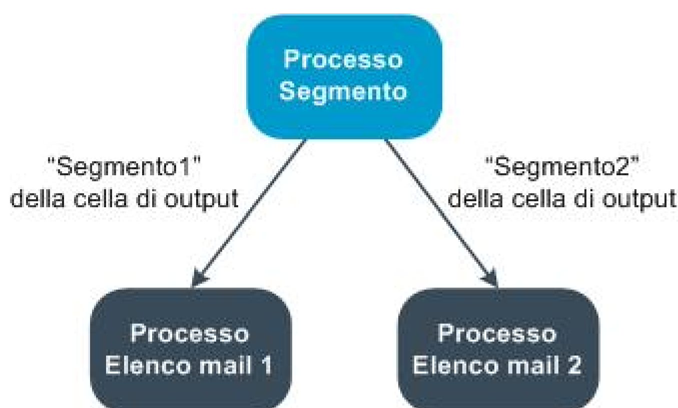
Nomi celle

☼ I nomi delle celle hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.

Per default, i nomi delle celle si basano sui processo da cui vengono generati (ad esempio, nel caso in cui una cella venga generata da un processo chiamato "Select1", il nome predefinito della cella sarà "Select1"), ma possono essere sovrascritti. Nel caso in cui venga modificato un nome di un processo, anche il nome (i nomi) della cella (delle celle) generato (generati) viene (vengono) automaticamente modificato, sia nel processo che in eventuali processi di downstream collegati all'interno dello stesso diagramma di flusso. Nel caso in cui venga modificato un nome cella, sarà inoltre possibile influire sui link fra quella cella ed eventuali processi di downstream che si servono della cella come input.

Ad esempio nel caso in cui si abbia un processo Segmento che genera due celle di output chiamate Segmento1 e Segmento2, e queste celle vengano usate come input in due processi Elenchi di posta (Elen. posta 1 ed Elen. posta 2), nel caso in cui vengano modificati i nomi delle celle del Segmento dopo aver già collegato i processi dell'Elenco posta, sarà necessario capire in che modo Campaign gestisce i nuovi nomi di cella.

Il seguente schema illustra un esempio di base di un processo di segmento che emette due celle, ciascuna che diventa l'input per i processi di downstream dell'Elenco posta.



Esempi: scenari di ridenominazione delle celle

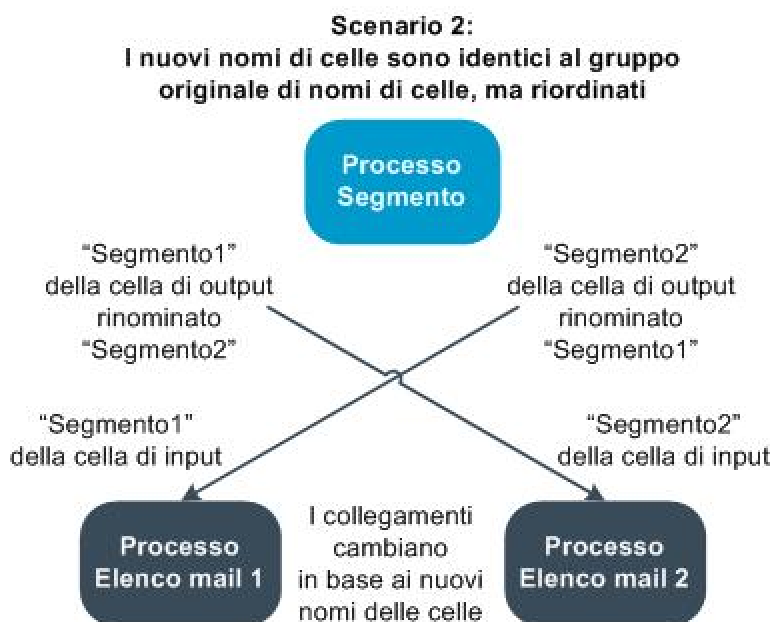
Scenario 1: Tutti i nuovi nomi delle celle sono diversi da qualsiasi nome originale

Nel caso in cui nessun nome di cella coincida con i nomi originali predefiniti (e cioè, nell'esempio, nel caso in cui non vengano usati i nomi "Segmento1" o "Segmento2" come nome per una delle celle di output del Segmento), allora Campaign può mantenere i collegamenti originali basati sull'"ordine" originale delle celle. In questa situazione, dato che non vi è una sovrapposizione o un riutilizzo di nessuno dei nomi originali delle celle, il collegamento fra le celle di output del processo del Segmento e i due rispettivi processi di Elenco posta rimane immutato, come viene visualizzato dal seguente schema.

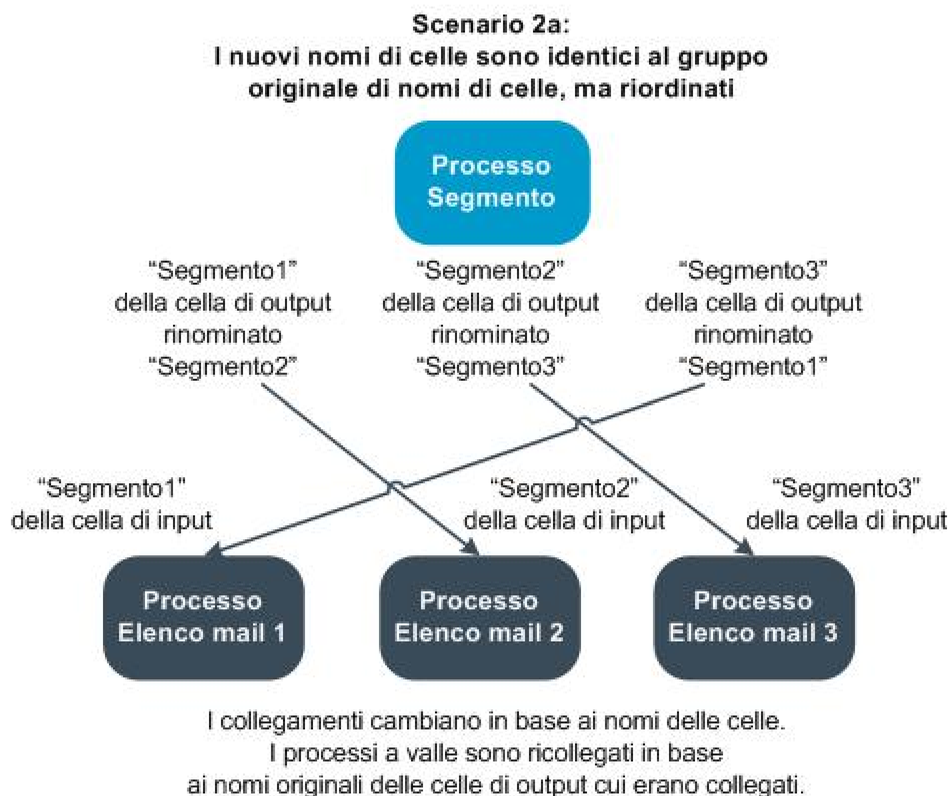


Scenario 2: Il gruppo dei nuovi nomi di celle è identico al gruppo originale dei nomi delle celle, ma riordinato

Nel caso in cui i nuovi nomi scelti corrispondano esattamente ai nomi del set originale e siano semplicemente riordinati, i processi di downstream cercheranno le celle di output per nome (ovverosia i nuovi nomi di celle), e i collegamenti verranno spostati a seconda delle necessità. Nell'esempio, la cella di output col nuovo nome Segmento2 è la cella di input per l'Elenco posta 2, e la cella col nuovo nome Segmento1 è ora la cella di input per Elenco posta 1, come indicato nel seguente schema.

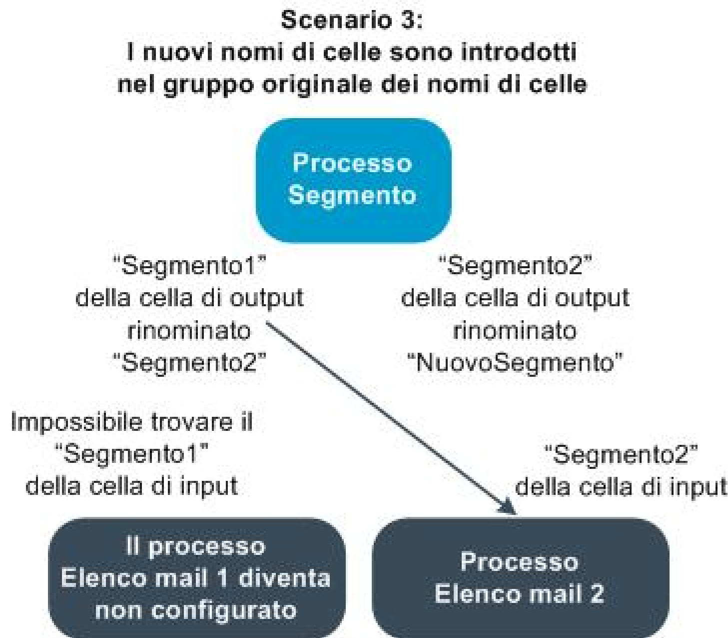


Il seguente schema illustra la stessa situazione con tre celle di output e input.



Scenario 3: Il gruppo di nuovi nomi di cella corrisponde con alcuni dei nomi originali, e vengono introdotti dei nuovi nomi cella

Nel caso in cui i nuovi nomi corrispondano ai nomi originali, e vengano aggiunti nuovi nomi di cella, gli eventuali link che si servono di nomi del gruppo originale di nomi cella potranno essere riconosciuti. In caso contrario non funzioneranno. Ad esempio, nel caso in cui si rinomini la cella "Segmento1" in "Segmento2", e si rinomini la cella "Segmento2" in "NuovoSegmento", il nuovo "Segmento2" verrà agganciato all'Elenco posta 2 ed Elenco posta 1 diventerà privo di configurazione, dato che non riesce a trovare un nome di cella di input col nome "Segmento1".



Lavorare con le celle

Con le celle si possono eseguire le seguenti attività:

- Per creare una cella in un processo diagramma di flusso
- Informazioni sulla limitazione delle dimensioni delle celle di output
- Informazioni sulla modifica del nome cella
- Informazioni sul ripristino del nome cella
- Informazioni sul "copia e incolla" dei nomi e codici delle celle
- Informazioni sulla modifica del codice della cella
- Per collegare le celle del diagramma di flusso a quelle del foglio di calcolo della cella target
- Per scollegare le celle del diagramma di flusso da quelle del foglio di calcolo della cella target
- Per assegnare un'offerta a una cella in un diagramma di flusso CSP
- Informazioni sull'assegnazione di elenchi di offerte a celle
- Per impostare i parametri nelle offerte assegnate alle celle

Per creare una cella in un processo diagramma di flusso

Vengono create celle come output di qualsiasi processo di manipolazione dati (ad esempio destinazione, estrazione, fusione o selezione). in un diagramma di flusso.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, configurare un processo di manipolazione dati.
2. Quando si esegue il processo, una o più celle (a seconda del tipo di processo e dei dettagli di configurazione) vengono create come output del processo.

Oltre a creare celle nei diagrammi di flusso, sarà inoltre possibile creare celle segnaposto nei diagrammi di flusso delle celle target, e quindi collegarli in seguito alle celle nei diagrammi di flusso.

Limitazione delle dimensioni delle celle di output

Per limitare il numero di ID generati da processi di limitazione dati quali ad esempio destinatari, estrazione, fusione o selezione, fare clic sulla scheda **Limite dimensioni cella** della finestra di dialogo di configurazione del processo.

Le opzioni che si hanno a disposizione per la limitazione delle dimensioni della cella di output dipendono dal fatto che il processo accetti input da una cella o da una tabella. Nei processi che possono accettare entrambi i tipi di input, la finestra Limite dimensioni cella varia in modo dinamico al fine di presentare opzioni adeguate al tipo di input.

- Processi che prendono l'input da una cella di output
- Processi che prendono l'input da una tabella

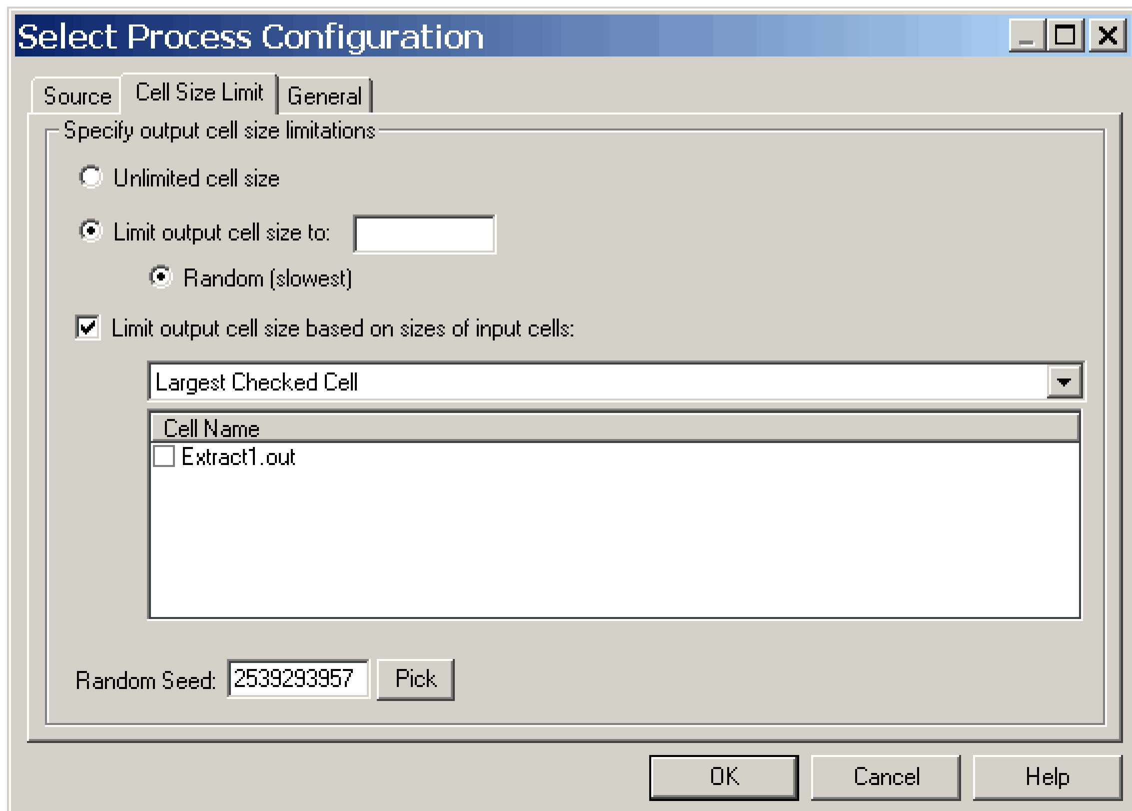
Per entrambi i tipi di input, sarà inoltre possibile modificare il valore di inizializzazione casuale da usare in fase di selezione casuale degli ID.

Argomenti correlati

- Esempio
- Modifica del valore di inizializzazione per una selezione casuale

Processi che prendono l'input da una cella di output

Nel caso in cui il processo prenda l'input da una cella di output, la finestra Limite dimensioni cella che compare viene visualizzata:



In questa finestra sarà possibile indicare i limiti che si desidera posizionare sulle dimensioni della cella di output.

- **Dimensioni cella illimitate** — restituisce tutti gli ID che soddisfano la query o i criteri di selezione sulla scheda di questo processo. Questa è l'opzione di default.
- **Limita dimensioni della cella di output a** — presenta come risultato un numero specifico di ID unici, selezionati in modo casuale da tutti gli ID che soddisfano i criteri della propria query. Nella casella di testo, inserire il numero di ID che si vuole vengano presentati come risultato. Con questo metodo, per i processi che prendono l'input dalle celle, Campaign associa i record de-duplicati presentati come risultato della ricerca dal database con quelli della cella (delle celle) di input, e quindi esegue una selezione casuale per giungere alle dimensioni finali della cella. Si prega di notare che l'elenco ID nelle celle da processo a processo è sempre unico.

La selezione dei record con l'opzione casuale si serve di un grande quantitativo di spazio provvisorio e richiede più tempo, dato che tutti gli ID devono essere recuperati dal server Campaign. Servirsi di questa opzione unicamente quando è importante che come risultato della ricerca vengano restituiti esattamente *N* record.

Limitazione delle dimensioni della cella di output sulla base delle dimensioni della cella di input

Nei processi che prendono l'input dalle celle, sarà possibile usare le dimensioni delle celle dai processi in ingresso collegati come attributi al fine di limitare le dimensioni della cella di output, anche nel caso in cui non si stiano usando i dati cella reali o degli ID.

Ad esempio, nel caso in cui vengano collegati 3 processi che hanno una cella di output ciascuno a un processo Seleziona, si potrebbe usare solo una delle tre celle in ingresso come input reale del processo Seleziona, ma sarà possibile servirsi degli *attributi* delle altre celle in ingresso per indicare le dimensioni della cella di output per il processo Seleziona. Una linea continua collega i processi la cui cella di output viene in realtà usata dal processo Seleziona; delle linee tratteggiate collegano i processi le cui celle di output non vengono usate come input dati ma hanno solo una relazione temporale col processo Seleziona.

Servirsi della casella di spunta **Limita le dimensioni della cella di output sulla base delle dimensioni delle celle di input** per indicare le celle di input delle quali si vogliono utilizzare gli attributi delle dimensioni per la limitazione delle dimensioni della cella di output del processo attuale. Alcune delle opzioni funzionano congiuntamente al valore **Limita le dimensioni di output a** indicato.

Per limitare le dimensioni della cella di output sulla base delle dimensioni delle celle di input

1. Fare clic sulla scheda **Limite dimensioni cella** nel processo.

   Compare la finestra Limite dimensioni cella.

2. Scegliere il metodo secondo il quale saranno calcolati i limiti selezionando un'opzione dall'elenco a discesa:

   - **Cella più grande selezionata** — indica che le dimensioni della cella di output non dovrebbero superare le dimensioni della cella di input più grande selezionata. Ad esempio, nel caso in cui vengano selezionate le celle A, B, e C con dimensioni di 250, 500, e 100 rispettivamente, le dimensioni della cella di output per questo processo sarebbero limitate a 500, la dimensione più grande fra quelle delle celle di input.

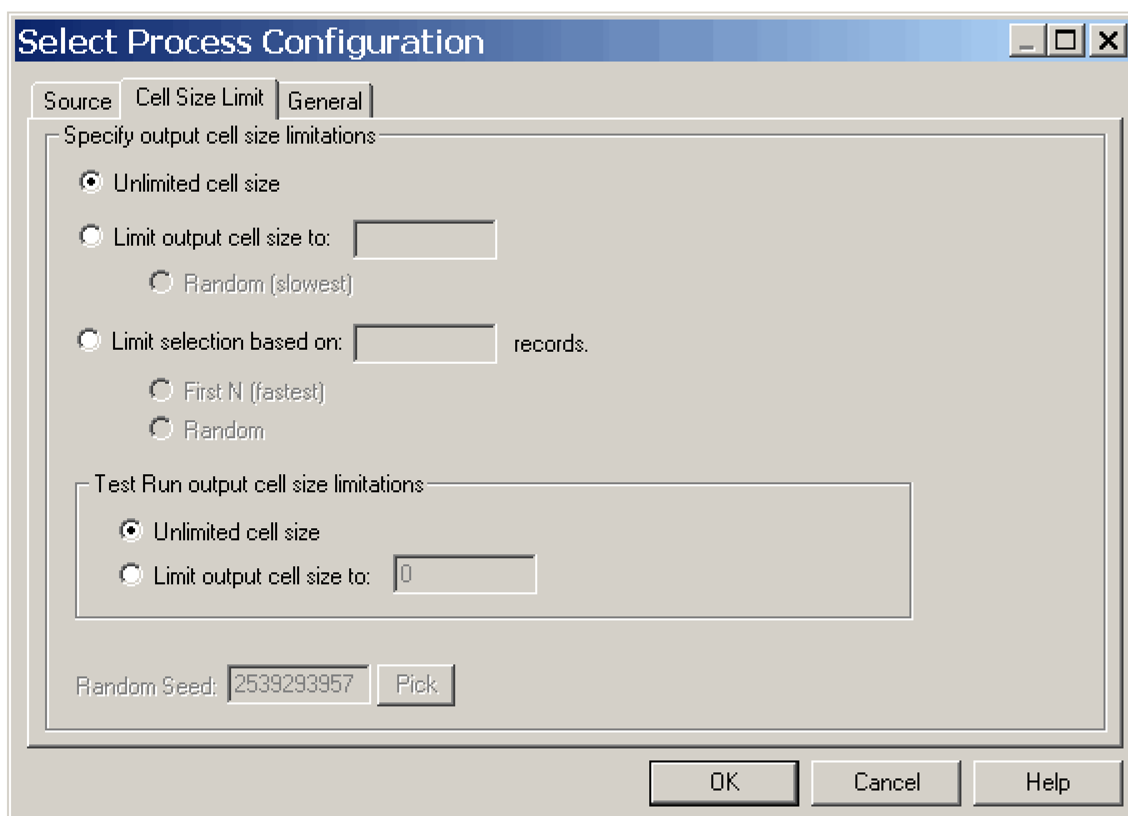
   - **Dimensioni massime (sopra) meno somma di tutte le celle selezionate** — servirsi di questa opzione in congiunzione col valore **Limita dimensioni della cella di output** sopra indicato. Questa opzione specifica che le dimensioni della cella di output non dovrebbero superare, in cui è la differenza il numero indicato nel campo **Limita le dimensioni della cella di output a** e la somma di tutte le celle di input selezionate. Se ad esempio è stato inserito 1000 come valore **Limita le dimensioni delle celle di output a**, e sono state selezionate le celle di input A e B con dimensioni di 100 e 200 rispettivamente, le dimensioni della cella di output per questo processo si limiterebbero a 1000 – (100+200) = 700.

- **Dimensioni di qualsiasi cella selezionata** — indica che le dimensioni della cella di output non dovrebbero superare quelle di nessuna delle celle di input selezionate. Ad esempio, nel caso in cui vengano selezionate le celle A, B, e C, con dimensioni di 250, 500, e 100 rispettivamente, le dimensioni della cella di output per questo processo sarebbero limitate a 100, il valore più piccolo delle dimensioni delle celle di input.
- **Somma di tutte le celle selezionate** — indica che le dimensioni della cella di output non dovrebbero superare le dimensioni totali (somma) di tutte le celle di input selezionate. Ad esempio, nel caso in cui vengano selezionate le celle A, B, e C, con dimensioni di 250, 500, e 100 rispettivamente, le dimensioni della cella di output per questo processo sarebbero limitate a 850, la somma delle dimensioni delle celle di input.

3. Nell'elenco delle celle di input, selezionare le caselle di spunta per le celle di input sulle cui dimensioni si vuole si basino i criteri delle dimensioni della cella di output.

Processi che prendono l'input da una tabella

Nel caso in cui il processo prenda l'input da una tabella (o da un segmento strategico, nei processi che consentono questa opzione), la finestra Limite dimensioni cella che compare viene visualizzata:



In questa finestra sarà possibile indicare i limiti che si desidera posizionare sulle dimensioni della cella di output. Le differenze principali fra le opzioni diverse da **Dimensioni cella illimitate** sono a livello di impatto sulle risorse e a livello di numero finale di record risultanti quando la sorgente dati è non-normalizzata.

- **Dimensioni cella illimitate** — presenta come risultato tutti gli ID che soddisfano la query o i criteri di selezione sulla scheda di questo processo. Questa è l'opzione di default.
- **Limita dimensioni della cella di output a** — presenta come risultato un numero specifico di ID unici, selezionati in modo casuale da tutti gli ID che soddisfano i criteri della propria query. Nella casella di testo, inserire il numero di ID che si vuole vengano restituiti. Con questo metodo, Campaign de-duplica il set completo di ID prima della selezione casuale, poi mantiene solo il numero specificato di record, di modo che come risultato venga restituito un elenco di ID unici anche quando esistono dei duplicati sui campi ID.

  La selezione dei record con questa opzione si serve di un grande quantitativo di spazio provvisorio e richiede più tempo, dato che tutti gli ID devono essere recuperati dal Campaign server. Servirsi di questa opzione solo quando i dati non sono normalizzati sul campo ID, e se è importante che come risultato vengano presentati esattamente *N* record.

- **Limita la selezione sulla base di** — servirsi di queste opzioni per limitare il modo in cui Campaign record che soddisfano i propri criteri. Queste opzioni riducono le risorse di tempo e di memoria usate in fase di selezione del set finale di record, ma possono portare a meno risultati rispetto al numero di ID unici indicato.
  - **Primo N (più veloce)** — Campaign recupera dal database solo i primi record che soddisfano i criteri della query. Con questo metodo, Campaign smette di accettare i record dopo che è stato ricevuto un numero determinato di record. Campaign poi de-duplica questi ID; nel caso in cui i dati non siano stati normalizzati, il risultato finale contiene meno record unici. Si tratta del metodo più rapido in quanto il recupero dei dati richiede meno e usa meno spazio provvisorio.
  - **Casuale** — Campaign riceve dal database tutti i record che soddisfano i criteri della query, poi seleziona il numero di record in modo casuale da questi record. Campaign poi de-duplica questi ID conservati; nel caso in cui i dati non siano stati normalizzati, il risultato finale conterrà meno record unici. Questa opzione si serve di meno spazio provvisorio, in quanto solo i record selezionati in modo casuale vengono recuperati e conservati da Campaign.

Applicare esecuzioni di test alle limitazioni delle dimensioni della cella di output

In alcuni processi, compresi Destinazione e Selezione, sarà inoltre possibile limitare le dimensioni della cella in modo specifico per l'esecuzione di test. Servirsi delle opzioni in questa sezione per controllare il quantitativo di dati restituiti e quindi elaborati durante l'esecuzione di un test.

- **Dimensioni cella illimitate** — si tratta dell'opzione predefinita. Il numero di ID presentati come risultato dalla query o dai criteri di selezione sulla scheda **Sorgente** di questo processo non è cambiato. Con questa opzione, l'esecuzione di test opera su tutti i dati, proprio come farebbe durante la normale produzione, tuttavia i campi cronologia offerta e contatti non sono popolati.

- **Limita dimensioni della cella di output a** — presenta come risultato un numero specifico di ID, selezionati in modo casuale da tutti gli ID che soddisfano i criteri della propria query. Nella casella di testo, inserire il numero di ID che si vuole vengano presentati come risultato. Con questo metodo, Campaign de-duplica il set completo di ID prima della selezione casuale, poi mantiene solo il numero specificato di record, di modo che come risultato venga presentato un elenco di ID unici anche quando esistono dei duplicati sui campi ID.

La selezione dei record con questa opzione si serve di un grande quantitativo di spazio provvisorio e richiede più tempo, dato che tutti gli ID devono essere recuperati dal Campaign server. Servirsi di questa opzione solo quando i dati non sono normalizzati sul campo ID, e se è importante che come risultato vengano presentati esattamente *N* record.

Modifica del nome cella

Per default, il nome di una cella creata in un processo corrisponde al nome del processo. Per i processi che creano più di una cella, i nomi delle celle di output sono una concatenazione del nome del processo e del nome del segmento. Ad esempio un processo Segmento che si chiama "Segmento1" e crea 3 segmenti, avrà celle di output i cui nomi predefiniti sono "Segmento1.Segmento1", "Segmento1.Segmento2", e "Segmento1.Segmento3."

I nomi celle sono stati pensati per essere collegati al nome del processo da cui sono stati creati. Nel caso in cui venga modificato il nome di un processo, anche i nomi delle celle si modificheranno in modo automatico.

Tuttavia, modificando i nomi delle celle, si rimuove il collegamento al nome del processo. Ciò significa che se di conseguenza si modifica il nome del processo il nome (i nomi) della cella non cambierà (cambieranno) più in modo automatico.

Argomenti correlati

- Nomi cella e codici
- Ripristino del nome cella

Per modificare il nome di una cella in un processo diagramma di flusso

Quando si salvano le modifiche al nome della cella di output, nel caso in cui sia selezionato **Genera automaticamente** per il codice cella, il codice cella viene rigenerato. Nel caso in cui non si desideri che il codice cella cambi, togliere il segno di spunta da **Genera automaticamente** prima di modificare il nome della cella.

1. In un diagramma di flusso, in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo il nome della cui cella di output si desidera modificare. Compare la finestra di dialogo di configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Generale**. Si vedono informazioni di carattere generale per il processo, compreso il nome del processo e il nome della cella di output.

3. Posizionare il cursore nel campo **Nome cella di output** di modo che il testo venga selezionato, quindi modificare il nome della cella.

4. Fare clic su **OK**. Le modifiche vengono salvate. Nel caso in cui sia stato modificato il nome della cella di modo che non corrisponda più al nome del processo, i nomi non sono più collegati fra di loro.

   Il salvataggio di un diagramma di flusso non avvia nessun tipo di convalida. Per verificare che il diagramma di flusso sia stato configurato correttamente senza errori sarà possibile eseguire manualmente un'operazione di convalida del diagramma di flusso.

Argomenti correlati

- Convalida di diagrammi di flusso

Ripristino del nome cella

Per default, il nome di una cella creata in un processo corrisponde al nome del processo. Per i processi che creano più di una cella, i nomi delle celle di output sono una concatenazione del nome del processo e del nome del segmento. Ad esempio, un processo Segmento chiamato "Segmento1" che crea 3 segmenti avrà celle di output i cui nomi predefiniti sono "Segmento1.Segmento1", "Segmento1.Segmento2", e "Segmento1.Segmento3."

Nel caso in cui si rinomini il processo, anche il nome (i nomi) della cella cambierà (cambieranno) in modo automatico, in modo tale che il nome della cella e il nome del processo rimangano collegati.

Nel caso in cui tuttavia il nome cella sia stato modificato manualmente in modo da essere diverso rispetto al nome del processo, i nomi della cella e del processo non sono più collegati. Sarà possibile ripristinare il link rinominando il nome della cella per fare in modo che sia lo stesso del nome del processo.

Per ripristinare il nome della cella

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo di cui si vuole ripristinare il nome. Compare la finestra di dialogo di configurazione del processo.

2. Fare clic sulla scheda **Generale**. Vengono visualizzate le informazioni di carattere generale sul processo.

3. Il prossimo passaggio varia a seconda del fatto che si stia modificando un processo che emette una sola cella o più celle:

   - Nei processi che emettono una sola cella, modificare il testo nel campo **Nome cella di output** di modo che sia identico al nome del processo visualizzato nel campo Nome del Processo.

- Nei processi che emettono più celle, fare clic su **Ripristina nomi celle**. I nomi delle celle tornano al formato predefinito, che è una concatenazione del nome del processo attuale e del nome del segmento.

I nomi del processo e della cella sono ora nuovamente collegati. Nel caso in cui si modifichi il nome del processo, anche il nome della cella di output cambierà in modo automatico.

4. Fare clic su **OK**. Le modifiche sono state salvate e si chiude la finestra di dialogo di configurazione del processo.

Per copiare e incollare tutte le celle nella griglia

Nei processi che producono più di una cella, sarà possibile servirsi della funzione copia e incolla per modificare i nomi e i codici di più celle di output nella griglia **Celle di output**.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo per il quale si desidera copiare e incollare i nomi e i codici delle celle. Compare la finestra di dialogo di configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Generale**. Compaiono le informazioni generali sul processo, compresa la griglia **Celle di output**.
3. Nella griglia **Celle di output**, fare clic su un punto qualsiasi per selezionare tutte le celle. Tutte le cellule vengono sempre selezionate per essere incollate, a prescindere dalla posizione del cursore.

   La colonna **Codice cella** non è selezionabile e modificabile, a meno che non si elimini la casella di spunta **Genera automaticamente i codici cella**.

4. Fare clic su **Copia**. Tutte le celle vengono copiate negli appunti.
5. Fare clic all'interno della cella che sarà nella posizione superiore sinistra di dove si vogliono incollare le celle.
6. Fare clic su **Incolla**. Il contenuto delle celle copiate sostituisce il contenuto originale di un blocco di celle delle stesse dimensioni di quella che è stata copiata.

Per incollare i nomi e i codici delle celle da un foglio di calcolo esterno

1. Selezionare e copiare celle o testo da un foglio di calcolo esterno o da un'altra applicazione servendosi della funzione copia dell'applicazione.
2. In Campaign, in un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo per il quale si vogliono copiare e incollare codici e nomi cella. Compare la finestra di dialogo di configurazione del processo.
3. Fare clic sulla scheda **Generale**. Si vedono informazioni di carattere generale per il processo, compresa la griglia **Celle di output**.

La colonna **Codice cella** non è selezionabile e modificabile, a meno che non si elimini la casella di spunta **Genera automaticamente i codici cella**. Per incollare i contenuti nella colonna **Codice cella**, verificare di eliminare questa casella di spunta.

4. Fare clic all'interno della cella in cui si vuole incollare ciò che è stato copiato. Nel caso in cui si stia copiando e incollando un gruppo di celle rettangolare, fare clic all'interno della cella che sarà nell'angolo superiore sinistro del rettangolo.
5. Fare clic su **Incolla**. Il contenuto della cella (delle celle) copiata (copiate) sostituisce i contenuti originali di un blocco di celle delle stesse dimensioni.

Modifica del codice cella

Di default, un codice cella viene generato in modo automatico dal sistema, sulla base del formato definito per tutti i codici della dagli amministratori di sistema. L'unicità dei codici cella viene attuata nei diagrammi di flusso e nelle campagne, ma i codici cella possono essere duplicati con diagrammi di flusso nel caso in cui il parametro di configurazione del diagramma di flusso sia `AllowDuplicateCellCodes` impostato su "Sì".

Per ulteriori dettagli sui parametri di configurazione nel parametro di configurazione centrale fornito da IBM Unica Marketing, consultare la *Guida dell'amministratore Marketing Platform*.

Nonostante sia possibile tralasciare il codice cella generato in modo automatico dal sistema, gli eventuali codici cella inseriti manualmente devono comunque essere conformi al formato del codice cella. Questo formato viene visualizzato sotto al campo **Codice cella** nella finestra di dialogo di configurazione del processo. I formati codice sono rappresentati da costanti e variabili come segue: le lettere maiuscole rappresentano le costanti alfabetiche, una lettera minuscola "n" rappresenta un carattere numerico. Ad esempio, un codice cella formato "Annn" indica che il codice cella deve essere lungo 4 caratteri, col primo carattere "A" maiuscola, seguito da 3 numeri. Un codice campione di questo formato potrebbe essere "A454".

Per modificare il codice per una cella in un processo diagramma di flusso

1. In un diagramma di flusso, in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo il nome della cui cella di output si desidera modificare. Compare la finestra di dialogo di configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Generale**. Compaiono le informazioni generali sul processo.
3. Eliminare la casella di spunta **Genera automaticamente** se è selezionata. Il campo **Codice cella** diventa modificabile.
4. Nel campo **Codice cella**, modificare il codice cella. Si prega di ricordare che il codice modificato deve essere conforme al formato del codice cella visualizzato sotto al campo **Codice cella**.

5. Quando si è terminato di modificare il codice cella, fare clic su **OK**. La finestra di dialogo di configurazione del processo si chiude e le modifiche vengono salvate.

Creare corrispondenza e collegamento per le celle di diagrammi di flusso utilizzando la finestra di dialogo Crea corrispondenza e collegamento per le Celle di destinazione

Oltre a collegare celle da ogni finestra di dialogo del processo di configurazione, è possibile collegare e gestire celle di destinazione per l'intero diagramma di flusso dalla finestra di dialogo **Crea corrispondenza e collegamento per le celle di destinazione**. Prima di effettuare quest'operazione, bisogna assicurarsi che esistano segnalibri per i codici di cella e per i nomi nella cella di destinazione all'interno del foglio di calcolo della campagna. Se si vuole effettuare la Corrispondenza automatica, assicurarsi che le celle definite nel foglio di calcolo della cella di destinazione abbiano lo stesso nome, o nomi che comincino almeno con gli stessi tre caratteri di quelli delle celle di output.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, selezionare **Opzioni** > **Crea corrispondenza e collegamento per le celle di destinazione**.

   Si aprirà la finestra di dialogo Crea corrispondenza e collegamento per le celle di destinazione, che permetterà la visualizzazione delle Celle di destinazione disponibili nel pannello di sinistra, e le celle di output nel diagramma di flusso sulla destra.

2. Per creare automaticamente una corrispondenza tra le celle di destinazione e le celle di output presenti nel diagramma di flusso basandosi sul nome, fare clic su **Corrispondenza automatica**.

   Le celle per le quali si è creata automaticamente una corrispondenza con successo esibiranno lo status **Esatto** o **Miglior risultato** visualizzato nel pannello sulla destra. Le celle di destinazione che per le quali è stata trovata una corrispondenza verranno mostrate in rosso.

3. Per completare il collegamento di queste coppie di celle per le quali esiste una corrispondenza, bisogna fare clic su **OK** per salvare e chiudere la finestra di dialogo.

   Verrà mostrato un avviso che indicherà che i risultati di esecuzione del diagramma di flusso verranno persi. Fare clic su **OK** per continuare.

   La prossima volta che verrà visualizzata la finestra di dialogo **Crea corrispondenza e collegamento per le celle di destinazione** per questo diagramma di flusso, lo status delle celle per le quali esiste una corrispondenza e che sono state collegate verrà visualizzato come **Collegata**.

   Il collegamento delle celle di destinazione non verrà salvato nel database fino a quando non si salverà il diagramma di flusso. Se vengono cancellate le modifiche nel diagramma di flusso, i collegamenti tra le celle non verranno salvati nel database.

Spaiare o scollegare celle di diagrammi di flusso usando la finestra di dialogo Crea corrispondenza e collegamento per le celle di destinazione

Scollegare celle che hanno uno storico di contatto associato comporta che queste celle diventino "quiescenti". Le celle quiescenti non vengono mostrate nel diagramma di flusso delle celle di destinazione e quindi non saranno più visibili. Per mantenere le celle nel diagramma di flusso delle celle di destinazione, ci sarà bisogno di cancellare lo storico di contatto prima di scollegarle.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, selezionare **Opzioni** > **Crea corrispondenza e collegamento per le celle di destinazione**.

   Le celle per le quali si era creata una corrispondenza o collegate vengono visualizzate nel pannello sulla destra, con lo status indicato nella colonna **Status**.

2. Per spaiare coppie di celle per le quali esiste una corrispondenza, è necessario fare clic su **Scollega tutto**.

   Le celle di destinazione spaiate vengono aggiornate nel pannello **Celle di destinazione disponibili**, e verranno azzerate anche le colonne delle celle di output **Status** e **Nome cella di destinazione**. Le coppie di celle unite non verranno modificate.

3. Per scollegare tutte le coppie di celle, fare clic su **Scollega tutte**.

   Le coppie precedentemente collegate vengono scollegate, ma resteranno le corrispondenze. Le celle di target appaiono ora nell'elenco **Celle di destinazione disponibili** in rosso, come le celle di target sincronizzate.

   Il collegamento delle celle di destinazione non verrà salvato nel database fino a quando non si salverà il diagramma di flusso. Se vengono cancellate le modifiche nel diagramma di flusso, i collegamenti tra le celle non verranno salvati nel database.

Creare corrispondenza e collegamento per le celle di diagramma di flusso in modalità manuale utilizzando la finestra di dialogo Crea corrispondenza e Collegamento per le celle di destinazione

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, selezionare **Opzioni** > **Crea corrispondenza e collegamento per le celle di destinazione**.

   Si aprirà la finestra di dialogo Crea corrispondenza e collegamento per le celle di destinazione, che permetterà la visualizzazione delle Celle di Destinazione disponibili nel pannello di sinistra, e le celle di output nel diagramma di flusso sulla destra.

2. Selezionare una o più coppie di celle di destinazione e celle di output dal diagramma di flusso per la creazione di corrispondenze, poi fare clic su **Crea corrispondenza > >**.

   Alle celle di destinazione selezionate viene creata una corrispondenza con le celle di output nel diagramma di flusso selezionate. Le celle di output per le quali si è creata correttamente una corrispondenza vengono visualizzate con lo status di **Manuale**, e le celle di destinazione che sono state unite verranno mostrate in rosso.

3. Per completare la corrispondenza di queste coppie di celle, bisogna fare clic su **OK** per salvare e chiudere la finestra di dialogo.

   Verrà mostrato un avviso che indicherà che i risultati di esecuzione del diagramma di flusso verranno persi. Fare clic su **OK** per continuare.

   La prossima volta che verrà visualizzata la finestra di dialogo **Crea corrispondenza e collegamento per le celle di destinazione** per questo diagramma di flusso, lo status delle celle per le quali esiste una corrispondenza e che sono state collegate verrà visualizzato come **Collegata**.

   Il collegamento delle celle di destinazione non verrà salvato nel database fino a quando non si salverà il diagramma di flusso. Se vengono cancellate le modifiche nel diagramma di flusso, i collegamenti tra le celle non verranno salvati nel database.

Per collegare celle del diagramma di flusso a celle target servendosi della finestra di dialogo di configurazione del processo

Prima di eseguire questa operazione, verificare che i codici e nomi della cella segnaposto esistano nel foglio di calcolo target per la campagna.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo di cui si vuole (vogliono) collegare la cella (le celle) alla cella (alle celle) nel foglio di calcolo cella target. Compare la finestra di dialogo di configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Generale**. Compaiono le informazioni generali sul processo.
3. Accedere alla finestra Seleziona cella target.
   - Nei processi che emettono una sola cella target, come ad esempio Seleziona, fare clic su **Collega a cella target...**.
   - Nei processi che emettono celle di output, come ad esempio Segmenti, fare clic sulla riga **Nome cella di output** o **Codice cella** per ogni cella che si vuole collegare. Fare clic sul tasto ellissi che compare.

   Si vede la finestra Seleziona cella target che visualizza le celle definite nel foglio di calcolo della cella target per la campagna attuale.

4. Nella finestra Seleziona cella target, selezionare le riga per la cella a cui si vuole collegare la cella di output attuale.

5. Fare clic su **OK**. Si chiude la finestra Seleziona cella target. Il Nome cella di output e Codice cella nella finestra di dialogo di configurazione del processo vengono sostituiti col codice e il nome della cella nel foglio di calcolo cella target. Questi elementi sono in corsivo, a indicare che sono collegati al foglio di calcolo della cella target.
6. Fare clic su **OK**. La finestra di dialogo di configurazione del processo si chiude e le modifiche vengono salvate.

Per scollegare le celle del diagramma di flusso dalle celle target servendosi della finestra di dialogo di configurazione del processo

! Lo scollegamento di celle con associata una cronologia contatti causa il "ritiro" di queste celle. Dato che le celle ritirate non compaiono nel foglio di calcolo cella target, non saranno più visibili qui. Per conservare le celle nel foglio di calcolo cella target, eliminare la cronologia dei contatti per la cella prima di scollegarla.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo di cui si vuole (vogliono) scollegare la cella (le celle) di output dalla cella (dalle celle) target nel foglio di calcolo cella target. Compare la finestra di dialogo di configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Generale**. Compaiono le informazioni generali sul processo.
3. Accedere alla finestra Seleziona cella target.
   - Nei processi che emettono una sola cella, come ad esempio Seleziona, fare clic su **Collega a cella target...**.
   - Nei processi che emettono celle di output, come ad esempio Segmento, fare clic sulla riga **Nome cella di output** o **Codice cella** per ogni cella che si vuole scollegare. Fare clic sul tasto ellissi che compare.

   Si vede la finestra Seleziona cella target che visualizza le celle definite nel foglio di calcolo della cella target per la campagna attuale. La cella attualmente collegata viene evidenziata.
4. Nella finestra Seleziona cella target, selezionare **[Non collegato]**. Il nome e il codice cella non sono più evidenziati.
5. Fare clic su **OK**. Si chiude la finestra Seleziona cella target. Il Nome Cella di Output e il Codice Cella nella finestra di dialogo di configurazione del processo non sono più in corsivo, a indicare che non sono collegati al foglio di calcolo cella target.
6. Fare clic su **OK**. La finestra di dialogo di configurazione del processo si chiude e le modifiche vengono salvate.

Per assegnare un'offerta a una cella in un diagramma di flusso CSP

Prima di eseguire questa operazione sarà necessario aver creato le offerte e le celle.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo alle cui celle di output del quale si desidera assegnare un'offerta (delle offerte). Compare la finestra di dialogo di configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Trattamento**. Compare l'interfaccia di assegnazione del processo, con una griglia che visualizza tutte le celle di input nel processo.
3. Nel caso in cui si vogliano usare gruppi di controllo completamente esclusi dai contatti, apporre un segno di spunta sulla casella **Usa gruppi di controllo con dati di controllo**. Le colonne rilevanti per i gruppi di controllo vengono aggiunte alla griglia delle celle target.
4. Per ogni cella, fare clic sulla colonna **Controllo?** e indicare se si tratta di una cella di controllo o meno selezionando **S** o **N**. Nel caso in cui si indichi che una cella è una cella di controllo, le colonne restanti per quelle celle sono disattivate, e non sarà possibile indicare una cella di controllo o un'offerta per quella cella. Nel caso in cui si indichi che una cella non è una cella di controllo, sarà possibile indicare una cella di controllo e un'offerta per la cella.
5. Per ogni cella di non-controllo, indicare una cella che sarà un controllo e una di più offerte.

   Esistono due modi per assegnare le offerte:

   - Fare clic sulla colonna **Offerta** della cella per vedere e selezionare da un elenco di offerte disponibili oppure offerte multiple;
   - Fare clic su **Assegna offerte...** per aprire la finestra Assegna offerta (offerte), da cui si spostano le offerte dall'elenco Offerte disponibili all'elenco Offerte Assegnate servendosi dei pulsanti **Aggiungi>>** e **<<Rimuovi**.

   Per assegnare una o più offerte a celle multiple, selezionare tutte le righe a cui si desidera assegnare le offerte, quindi fare clic su **Assegna offerte...** per aprire la finestra Assegna offerte (e).

6. Al termine dell'assegnazione di offerte alle celle nel processo, fare clic su **OK**. La finestra di dialogo di configurazione del processo si chiude e le modifiche vengono salvate.

Argomenti correlati

- Creazione di nuove offerte
- Per creare una cella in un processo diagramma di flusso

Assegnazione di elenchi di offerte a celle

Si assegna un elenco offerte a una cella proprio come si assegna una singola offerta o più offerte a una cella, a prescindere dal fatto che l'operazione venga eseguita da un diagramma di flusso o nel foglio di calcolo della cella target. Non sarà tuttavia possibile specificare i valori per i parametri nelle offerte all'interno dell'elenco offerte. Vengono usati i valori predefiniti per i campi offerta parametrizzati.

Argomenti correlati

- Per assegnare un'offerta a una cella in un diagramma di flusso CSP
- Per assegnare offerte alle celle nel foglio di calcolo cella target

Per impostare i parametri nelle offerte assegnate alle celle

Dopo aver assegnato le offerte alle celle nei processi di stile contatto (CSP) diagramma di flusso, sarà possibile indicare i valori per gli attributi parametrizzati nelle offerte assegnate.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare doppio clic sul processo per le celle di input di cui si desidera impostare i valori per gli attributi offerta parametrizzati. Compare la finestra di dialogo di configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Parametri**. Compare l'interfaccia per specificare i valori dei parametri di ogni cella di input.
3. Nel campo **Per la cella (le celle)**, servirsi dell'elenco a discesa per selezionare una determinata cella per nome, oppure selezionare **[Tutte le celle]** per assegnare gli stessi valori di parametro a più di una cella. Sarà inoltre possibile fare clic sul pulsante ellissi per aprire la finestra **Seleziona celle da usare**, all'interno della quale sarà possibile selezionare le celle che si desidera usare come input.

   Per la cella selezionata o per tutte le celle, si vede una riga per ogni combinazione offerta/parametro.

   Selezionando **[Tutte le celle]** si fornisce la visualizzazione conglomerata di celle/offerte/parametri.

4. Per ogni combinazione offerta/parametro, fare clic sulla colonna **Valore assegnato** per visualizzare i valori disponibili in un elenco a discesa (ove presente), oppure modificare il testo nel campo. Per ogni cella che ha ricevuto l'offerta, il valore del parametro viene impostato sul valore inserito.

   Nel caso in cui si disponga di più di una cella, tutte assegnate alla stessa offerta ma con valori diversi per lo stesso parametro, viene visualizzata una riga per quell'offerta, ma il valore [Valori multipli] viene visualizzato sotto alla colonna **Valore assegnato**.

5. Quando si ha finito di indicare i valori per gli altri parametri, fare clic su **OK**. La finestra di dialogo di configurazione del processo si chiude e le modifiche vengono salvate.

Argomenti correlati

• Per assegnare un'offerta a una cella in un diagramma di flusso CSP

Informazioni sul foglio di calcolo della cella target

Nel caso in cui l'ambiente Campaign sia integrato con Marketing Operations, sarà necessario usare Marketing Operations per lavorare con i fogli di calcolo delle celle target. Nel caso in cui il proprio ambiente Campaign sia configurato per accedere alle campagne usate in precedenza, servirsi delle istruzioni contenute all'interno di questa guida per lavorare con fogli di calcolo di celle target per campagne usate in precedenza. Per ulteriori informazioni, vedere Integrazione con Marketing Operations.

Il foglio di calcolo delle celle target (FCT) è una funzione in forma di foglio di calcolo per ciascuna campagna che visualizza tutte le celle nei diagrammi di flusso all'interno di tale campagna e i relativi dettagli, incluse le offerte assegnate. Oltre a fornire una visualizzazione accessibile di tutte le celle così come vengono usate nei diagrammi di flusso della campagna, si tratta di uno strumento per l'assegnazione delle offerte sulla base delle celle.

I foglio di calcolo della cella target può essere modificato in qualsiasi momento, e scrive i valori sulle tabelle di sistema Campaign quando viene salvato.

Può essere usato in due modi:

- **Dall'alto verso il basso** — si creano tutte le celle target e di controllo nel foglio di calcolo della cella target, poi le si collega alle celle create nei diagrammi di flusso servendosi dei propri codici cella. Per le celle create nel TCS, tutti i campi eccezion fatta per quelli "**Usati nel diagramma di flusso**" possono essere modificati nel TCS.
- **Dal basso verso l'alto** — ogni cella target che si crea in un processo diagramma di flusso viene visualizzata nel TCS dopo che il diagramma di flusso è stato salvato. Per le celle create dai diagrammi di flusso, sarà possibile modificare nel TCS unicamente gli attributi personalizzati.

Sarà possibile spostarsi da una modalità all'altra in qualsiasi momento, nonostante di norma ciò non avvenga spesso, dato che solitamente i compiti di definizione dall'alto verso il basso e dal basso verso l'alto vengono eseguiti da persone diverse.

Sarà necessario attuare regole commerciali che riducano al minimo la possibilità che venga modificato un foglio di calcolo cella target quando uno qualsiasi dei diagrammi di flusso della campagna associata è sottoposto a modifica o esecuzione. Potrebbero essere salvati dei dati sbagliati e si potrebbero verificare dei conflitti nel caso in cui vengano fatte contemporaneamente delle modifiche al diagramma di flusso e al TCS da utenti diversi, ad esempio se un utente sta modificando i processi di contatto da un diagramma di flusso mentre un altro sta modificando le assegnazioni delle offerte per le stesse celle dal TCS.

In alcuni casi sarà tuttavia necessario spostarsi da una modalità all'altra. Ad esempio, nel caso in cui si stia lavorando in un diagramma di flusso e si scopra che una cella target non è stata definita nella modalità dall'alto verso il basso, sarà possibile salvare il diagramma di flusso, quindi passare in modalità dall'alto verso il basso (accedere a TCS e creare una cella da lì), poi tornare alla modalità dal basso verso l'alto (tornare al diagramma di flusso e collegare la nuova cella nel TCS. Quindi il processo di contatto si configura correttamente).

Le celle create in TCS in modalità dall'alto verso il basso non sono mai disattivate visivamente (grigie) se non sono utilizzate nella modalità dal basso verso l'alto.

Informazioni sullo stato della cella nel foglio di calcolo cella target

Il foglio di calcolo della cella target in Campaign visualizza lo stato attuale di ciascuna cella, compreso il conteggio cella, il tipo dell'ultima esecuzione (produzione o esecuzione di test di un diagramma di flusso, filiale o processo), e il momento dell'ultima esecuzione. Il conteggio cella è il numero di ID pubblico unico per ciascuna cella che viene collegato a una cella di output in un diagramma di flusso eseguito. Questo stato della cella è l'ultima produzione salvata o esecuzione di test del processo corrispondente.

Le informazioni sullo stato della cella compaiono nel foglio di calcolo della cella target in formato Campaign (stand-alone) o Marketing Operations (quando integrato).

Aggiornamento del conteggio celle

Nel caso in cui vengano apportate modifiche alla configurazione del processo, gli eventuali risultati delle esecuzioni precedenti vanno persi e le colonne **Conteggio celle**, **Tipo ultima esecuzione** e **Ultimo momento di esecuzione** compaiono bianche sul foglio di calcolo della cella target. Sarà necessario eseguire il diagramma di flusso, filiale o processo in modalità produzione o test e quindi salvare il diagramma di flusso per aggiornare il conteggio celle.

Si prega di notare che l'effetto sul conteggio celle nel TCS cambia per i seguenti tipi di modifiche alla configurazione del processo.

- **Collegamento di una cella di output del diagramma di flusso a una cella target.** Il conteggio celle rimane nuovo fino all'esecuzione successiva della produzione o del test salvati.

- **Scollegamento di una cella di output del diagramma di flusso da una cella target.** Eventuali risultati dell'esecuzione precedente vengono rimossi e il conteggio della cella rimane vuoto.

Per aggiornare manualmente il conteggio delle celle

I conteggi delle celle nei fogli di calcolo delle celle target vengono aggiornati in modo automatico quando viene eseguito il diagramma di flusso, la filiale o il processo in modalità produzione o quando si salva l'esecuzione di un test. Nel caso in cui il TCS sia aperto al termine dell'esecuzione, sarà necessario aggiornare i conteggi celle manualmente facendo clic sull'icona **Recupera stato cella**.

Lavorare con il foglio di calcolo della cella target

Consultare i seguenti argomenti per informazioni su come lavorare con i fogli di calcolo celle target:

- Per aggiungere una riga al foglio di calcolo cella target
- Per aggiungere più righe vuote al foglio di calcolo cella target
- Per duplicare le righe nel foglio di calcolo cella target
- Per cercare nel foglio di calcolo cella target
- Per indicare se la cella attuale è una cella di controllo o meno
- Per indicare una cella di controllo per la cella attuale
- Per generare e usare codici cella nel foglio di calcolo cella target
- Per modificare il foglio di calcolo cella target
- Per incollare dati da una sorgente esterna nel foglio di calcolo cella target
- Per assegnare offerte alle celle nel foglio di calcolo cella target
- Per eliminare l'assegnazione di offerte alle celle nel foglio di calcolo cella target
- Per visualizzare le offerte assegnate o gli elenchi offerte assegnati

Per aggiungere una riga al foglio di calcolo cella target

1. Nella campagna per la quale si vuole aggiungere una cella, fare clic sulla scheda **Celle target**.

   Compare il foglio di calcolo cella target per la campagna attuale.

2. Fare clic sull'icona **Modifica**.

   Il foglio di calcolo viene visualizzato in modalità **Modifica**. Le celle esistenti che vengono usate nei diagrammi di flusso vengono evidenziate a colori.

3. Fare clic sull'icona **Aggiungi una cella**.

   Viene aggiunta una riga nella parte inferiore del foglio di calcolo.

Per aggiungere più righe vuote al foglio di calcolo cella target

1. Nella campagna per la quale si vogliono aggiungere celle, fare clic sulla scheda **Celle target**. Compare il foglio di calcolo cella target per la campagna attuale.
2. Fare clic sull'icona **Modifica**.

   Compare il foglio di calcolo in modalità **Modifica**. Le celle esistenti usate nei diagrammi di flusso vengono evidenziate a colori.
3. Fare clic sull'icona **Aggiungi molte celle** e selezionare **N righe vuote** dall'elenco a discesa. Compare la finestra Aggiungi più righe nuove.
4. Nel campo Numero di righe da creare, inserire il numero di righe che si desidera aggiungere.
5. Fare clic su **Crea celle target**.

   Si vedono le nuove righe cella target aggiunte alla fine del foglio di calcolo, con il codice cella e il nome cella già popolati.
6. Inserire eventuali informazioni aggiuntive di cui si dispone per le nuove celle nel foglio di calcolo, quindi fare clic su **Salva** o **Salva e torna** per salvare le proprie modifiche.

Per duplicare le righe nel foglio di calcolo cella target

1. Nella campagna per cui si vogliono duplicare le celle, fare clic sulla scheda **Celle target**. Compare il foglio di calcolo cella target per la campagna attuale.
2. Fare clic sull'icona **Modifica**.

   Compare il foglio di calcolo in modalità **Modifica**. Le celle esistenti usate nei diagrammi di flusso vengono evidenziate a colori.
3. Selezionare la riga che si desidera duplicare.
4. Fare clic sull'icona **Aggiungi molte celle** e selezionare **N righe duplicate** dall'elenco a discesa.

   Compare la finestra Aggiungi più righe nuove.
5. Nel campo **Numero di righe da creare**, inserire il numero di righe che si desidera aggiungere.
6. Fare clic su **Crea celle target**.

   Si vedono le nuove righe cella target aggiunte sotto alla riga selezionata, con il codice cella e il nome cella già popolati. Tutti gli altri valori della colonna eccezion fatta per **Usato nel diagramma di flusso** vengono copiati dalla riga cella originale.
7. Inserire eventuali informazioni aggiuntive di cui si dispone per le nuove celle nel foglio di calcolo, quindi fare clic su **Salva** o **Salva e torna** per salvare le proprie modifiche.

Per cercare nel foglio di calcolo cella target

La funzione Cerca nel foglio di calcolo cella target consente di inserire una stringa parziale e di trovare degli abbinamenti in qualsiasi colonna del foglio di calcolo. Ad esempio, inserendo "924" nel campo di ricerca farà corrispondere sia la riga che contiene il codice cella "A0000000924" che la riga per una cella assegnata a un'offerta che si chiama "Offer9242007."

La funzione di ricerca è disponibile unicamente nella modalità Modifica e nel foglio di calcolo cella target.

1. Nella campagna per cui si desidera cercare delle celle, fare clic sulla scheda **Celle target**.

   Compare il foglio di calcolo cella target per la campagna attuale.

2. Fare clic sul link **Modifica** nel foglio di calcolo.

   Compare il foglio di calcolo in modalità **Modifica**. Le celle esistenti usate nei diagrammi di flusso vengono evidenziate a colori.

3. Fare clic su **Cerca**.
4. Nella finestra Trova, inserire la stringa che si vuole cercare, quindi fare clic su **Trova stringa**.

   Viene evidenziata la riga che contiene la prima corrispondenza trovata per la stringa di ricerca.

5. Fare clic su **Trova successivo** per continuare a trovare corrispondenze nel foglio di calcolo.

Per indicare se la cella attuale è una cella di controllo o meno

1. Nel foglio di calcolo cella target, nella modalità **Modifica**, fare clic sulla colonna **Cella di controllo** per la cella che si sta modificando.

   La cella diventa modificabile, con un elenco a discesa.

2. Selezionare **Sì** o **No** dall'elenco a discesa per indicare se la cella attuale è una cella di controllo o meno.
3. Fare clic su **Salva** o **Salva e torna** per salvare le proprie modifiche.

Nel caso in cui venga assegnata una cella di controllo (ad esempio Cella A) come controllo per una o più celle target, quindi modificare di conseguenza la Cella A in cella target; la cella A viene rimossa come controllo dalle celle target che in precedenza la usavano come cella di controllo.

Per indicare una cella di controllo per la cella attuale

1. Nel foglio di calcolo cella target in modalità **Modifica** fare clic sulla colonna **Codice cella di controllo** per la cella che si sta modificando.

La cella diventa modificabile con un elenco a discesa. I codici cella per qualsiasi cella designata come cella di controllo (in altre parole che ha un valore **Sì** nella colonna Cella di controllo) sono disponibili per essere selezionati come celle di controllo.

2. Selezionare le celle da usare come controllo per la cella attuale dall'elenco a discesa.
3. Fare clic su **Salva** o **Salva e torna** per salvare le proprie modifiche.

Per generare e usare codici cella nel foglio di calcolo cella target

Servirsi di questa funzione per fare in modo che Campaign generi un codice cella unico da usare nel foglio di calcolo cella target.

1. Nel foglio di calcolo cella target, in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona **Genera codice cella**.

   Compare una finestra col codice cella generato.
2. Fare clic all'interno della finestra e servirsi del mouse per selezionare il codice cella.
3. Fare clic col tasto destro e selezionare **Copia** dal menu contestuale.
4. Fare clic sul campo nel foglio di calcolo cella target in cui si vuole incollare il codice cella.
5. Fare clic col tasto destro e selezionare Incolla dal menu contestuale. Il codice cella generato viene incollato all'interno del foglio di calcolo cella target.
6. Fare clic su **Salva** o **Salva e torna** per salvare le proprie modifiche.

Per modificare il foglio di calcolo cella target

Quando si modificano gli attributi delle celle nel foglio di calcolo cella target in qualsiasi momento, fare attenzione a non eseguire questa modifica nello stesso momento in cui i diagrammi di flusso della campagna associata sono in fase di modifica o esecuzione.

Potrebbero essere salvati dei dati sbagliati e si potrebbero verificare dei conflitti nel caso in cui vengano fatte contemporaneamente delle modifiche al diagramma di flusso e al TCS da utenti diversi, ad esempio se un utente sta modificando i CSP da un diagramma di flusso mentre un altro sta modificando le assegnazioni delle offerte per le stesse celle dal TCS.

---

1. Nella campagna per cui si vogliono modificare le celle, fare clic sulla scheda **Celle target**.

   Compare il foglio di calcolo cella target per la campagna attuale.
2. Fare clic sull'icona **Modifica**.

   Compare il foglio di calcolo in modalità **Modifica**. Le celle esistenti usate nei diagrammi di flusso vengono evidenziate a colori.

3. Fare clic sul campo (sui campi) della cella che si desidera modificare, quindi apportare le proprie modifiche.
4. Servirsi delle icone sulla barra degli strumenti Campaign per spostare una riga selezionata all'interno del foglio di calcolo verso l'altro o verso il basso, o per eliminare delle righe selezionate.
5. Quando si è terminato di effettuare modifiche, fare clic su **Salva** o **Salva e torna**.

Per incollare dati da una sorgente esterna nel foglio di calcolo cella target

1. Nella campagna per la quale si vogliono modificare le celle, fare clic sulla scheda **Celle target**. Si aprirà la cella di destinazione del diagramma di flusso per la campagna in esame.
2. Fare clic sul link Modifica nel foglio di calcolo. Viene visualizzato il foglio di calcolo in modalità Modifica. Le celle esistenti usate nei diagrammi di flusso vengono evidenziate a colori.
3. Nell'applicazione esterna, copiare i contenuti delle celle o il testo che si desidera incollare nel foglio di calcolo cella target.
4. Nel foglio di calcolo cella target in modalità **Modifica**, fare clic sulla nella cella quale si vogliono incollare i contenuti copiati, oppure, per selezionare più celle, fare clic e tenere premuto il tasto **Shift** in fase di selezione delle celle.
5. Fare clic col tasto destro e selezionare Incolla dal menu contestuale. I contenuti delle celle copiate vengono incollati nella cella (nelle celle) copiata (copiate).
6. Fare clic su **Salva** o **Salva e torna** per salvare le proprie modifiche.

Importare dati da un file .csv nella cella di destinazione di un diagramma di flusso

Si possono importare grosse quantità di dati delle celle di destinazione nelle Celle di destinazione del diagramma di flusso da un file nel formato .csv. Il file dovrà essere formattato come specificato in "Formato richiesto per l'importazione di un File .csv a TCS".

1. Nella campagna per la quale si vogliono importare i dati della cella di destinazione, fare clic nella scheda **Celle di destinazione**. Si aprirà la cella di destinazione nel diagramma di flusso per la campagna in esame.
2. Fare clic sull'icona **Importa celle di destinazione** nel diagramma di flusso.
3. Nella finestra di dialogo **Importa TCS**, utilizzare il pulsante **Sfoglia** per cercare il file .csv che si vuole importare, selezionarlo, e poi fare clic su **Apri** nella finestra di dialogo **Scegli file**.
4. Fare clic su **Importa**.
5. Il foglio di calcolo Cella di destinazione si aggiorna con i contenuti del file .csv apposti su tutte le celle esistenti nel TCS.

Formato richiesto per il file CSV da importare nel Foglio di calcolo della cella di destinazione

Per importare correttamente dati al Foglio di calcolo della cella di destinazione, i valori separati da virgole nel file (.csv) che si vuole preparare dovranno corrispondere al seguente formato. Questo è inoltre il formato nel quale i dati vengono esportati dal Foglio di calcolo della cella di destinazione.

- Il file deve contenere una riga di intestazione con i nomi delle colonne che corrispondano agli attributi di cella predefiniti e personalizzati.
- Ogni riga deve contenere lo stesso numero di colonne specificato nella riga di impostazione.
- Se non sono disponibili dati per una determinata colonna, dovrà essere lasciata in bianco.
- I valori degli attributi personalizzati saranno convertiti al tipo di dati più appropriato. Per le date, la stringa corrispondente deve essere indicata nel formato locale dell'utente.

Colonna nome	Descrizione	Obbligatorio	Valori validi
CellName	Nome della cella di destinazione.	Sì	
CellCode	Il codice cella assegnato a questa cella di destinazione. Se vuoto, Campaign genererà un codice cella, altrimenti verrà utilizzato il valore specifico.	Se la risposta è si, questa riga verrà evidenziata come IsControl=Yes.	Il codice cella deve corrispondere al formato di codice per la cella definita.
IsControl	Indica se la cella in questa fila è una cella di controllo o una normale cella di destinazione.	No	Si, No
ControlCellCode	Il CellCode di una cella che è evidenziata come IsControl=Yes.	No	Un codice cella valido che esiste per una cella evidenziata come IsControl=Yes.

Colonna nome	Descrizione	Obbligatorio	Valori validi
AssignedOffers	Un set di offerte o elenchi offerte delimitati da un punto e virgola, o una combinazione di entrambi.	No	Le offerte possono essere specificate utilizzando i codici offerta, e gli elenchi di offerte possono invece essere specificati utilizzando nomi offerlist. Il formato è: `OfferName1[OfferCode1] ; OfferName2[OfferCode2] ; OfferListName1[]; OfferListName2[]`, dove il nome dell'offerta è opzionale, ma è richiesto il codice offerta, e il nome dell'elenco offerte è richiesto tra parentesi quadre.
FlowchartName	Nome del diagramma di flusso associato.	No. Questa colonna verrà popolata da Campaign. Se specificato, verrà ignorata. Verrà popolata per l'esportazione.	
CellCount	Il conteggio per questa cella.	No. Questa colonna verrà popolata da Campaign. Se specificato, verrà ignorata. Verrà popolata per l'esportazione.	
LastRunType	Il tipo di diagramma di flusso eseguito per ultimo.	No. Questa colonna verrà popolata da Campaign. Se specificato, verrà ignorata. Verrà popolata per l'esportazione.	

Colonna nome	Descrizione	Obbligatorio	Valori validi
LastRunTime	L'orario al quale è stato eseguito per l'ultima volta il diagramma di flusso.	No. Questa colonna verrà popolata da Campaign. Se specificato, verrà ignorata. Verrà popolata per l'esportazione.	
Custom Attr1	Aggiunge una colonna per ogni attributo personalizzato di cella da voi definito e per il quale si stanno importando dati.	No	Valori validi come richiesto dal tipo di dati degli attributi personalizzati e dal formato/locale dell'utente.

Esportare dati dal foglio di calcolo della cella di destinazione

Si possono esportare i contenuti del foglio di calcolo della cella di destinazione in formato .csv a una posizione scelta sul drive locale o di rete. L'intero contenuto del TCS viene esportato; non è possibile selezionare solo una porzione dei contenuti.

1. Nella campagna per la quale si desidera esportare i contenuti TCS, fare clic sulla scheda **Celle di destinazione**. Si aprirà la cella di destinazione del diagramma di flusso per la campagna in esame.
2. Fare clic sull'icona **Esporta celle di destinazione**.
3. Nella finestra di dialogo Download file, fare clic su **Salva**.
4. Nella finestra di dialogo **Salva come**, specificare un nome per il file, poi navigare fino alla directory nella quale lo si vuole salvare, e fare clic su **Salva**. La finestra di dialogo Download file indicherà che il download è completo.
5. Fare clic su **Chiudi** per tornare al Foglio di calcolo della cella di destinazione.

Per assegnare offerte alle celle nel foglio di calcolo cella target

Sarà possibile assegnare offerte alle celle nella modalità "dall'alto verso il basso" nel foglio di calcolo cella target.

1. Nella campagna per la quale si vogliono assegnare offerte alle celle, fare clic sulla scheda **Celle target**. Si aprirà la cella di destinazione del diagramma di flusso per la campagna in esame.
2. Fare clic sul link **Modifica** nel foglio di calcolo. Viene visualizzato il foglio di calcolo in modalità Modifica. Le celle esistenti usate nei diagrammi di flusso vengono evidenziate a colori.
3. Nel foglio di calcolo cella target in modalità **Modifica**, fare clic sulla colonna **Offerte assegnate** nella riga per la cella a cui si vogliono assegnare offerte.

Compare l'icona **Cerca offerte**.

4. Fare clic sull'icona **Cerca offerte**.

   Compare la finestra Seleziona offerta (offerte).

5. Nella finestra Seleziona offerta (offerte), spostarsi fra le cartelle offerte per selezionare una o più offerte o elenchi di offerte; in alternativa, fare clic sulla scheda **Cerca** per trovare un'offerta per nome, descrizione o codice.

6. Dopo aver selezionato l'offerta (le offerte) che si desidera assegnare alla cella attuale, fare clic su **Accetta e chiudi**.

   La finestra Seleziona offerta (offerte) si chiude, a la colonna **Offerte assegnate** viene popolata con l'offerta (le offerte) selezionata (selezionate).

7. Quando si è terminato di effettuare modifiche, fare clic su **Salva** o **Salva e torna**.

Per eliminare l'assegnazione di offerte alle celle nel foglio di calcolo cella target

Dopo aver assegnato le offerte alle celle, sarà possibile eliminare l'assegnazione.

1. Nella campagna per la quale si desidera eliminare l'assegnazione dalle celle, fare clic sulla scheda **Celle target**. Si aprirà la cella di destinazione del diagramma di flusso per la campagna in esame.

2. Fare clic sul link **Modifica** nel foglio di calcolo. Viene visualizzato il foglio di calcolo in modalità Modifica. Le celle esistenti usate nei diagrammi di flusso vengono evidenziate a colori.

3. Nel foglio di calcolo cella target in modalità **Modifica**, fare clic sulla colonna **Offerte assegnate** nella riga per la cella per la quale si vuole eliminare l'assegnazione delle offerte.

   Viene visualizzata l'icona **Visualizza offerte**.

4. Fare clic sull'icona **Visualizza offerte**.

   Viene visualizzata la finestra Visualizza/modifica dettagli dell'offerta, con le offerte assegnate o gli elenchi di offerte nella sezione Offerte assegnate.

5. Selezionare l'offerta (le offerte) o l'elenco (gli elenchi) offerte che si desidera rimuovere dalla cella, quindi fare clic su **>>** per spostare gli elementi selezionati nella sezione Rimuovi offerte.

6. Dopo che è terminato il processo di rimozione delle offerte o degli elenchi di offerte, fare clic su **Accetta modifiche**.

   La finestra Visualizza/modifica dettagli dell'offerta si chiude e l'offerta (le offerte) o l'elenco (gli elenchi) offerte non è (non sono) più visualizzato (visualizzati) nella colonna Offerte assegnate per la cella.

7. Quando si è terminato di effettuare modifiche, fare clic su **Salva** o **Salva e torna**.

Per visualizzare le offerte assegnate o gli elenchi offerte assegnati

Dopo aver assegnato le offerte o gli elenchi di offerte alle celle, sarà possibile visualizzare le offerte assegnate o visualizzare i contenuti degli elenchi offerte assegnate.

1. Nella campagna per cui si vogliono visualizzare le offerte o gli elenchi offerte assegnati alle celle, fare clic sulla scheda **Celle target**. Si aprirà la cella di destinazione del diagramma di flusso per la campagna in esame.
2. Fare clic sul link **Modifica** nel foglio di calcolo. Viene visualizzato il foglio di calcolo in modalità Modifica. Le celle esistenti usate nei diagrammi di flusso vengono evidenziate a colori.
3. Nel foglio di calcolo cella target in modalità `Edit`, fare clic sulla colonna **Offerte assegnate** nella riga per la cella per la quale si vogliono visualizzare le offerte assegnate o gli elenchi delle offerte.

   Compare l'icona **Visualizza offerte**.
4. Fare clic sull'icona **Visualizza offerte**.

   Viene visualizzata la finestra Visualizza/modifica dettagli dell'offerta, con le offerte assegnate o gli elenchi di offerte visualizzati nella sezione Offerte assegnate.
5. Selezionare un elenco offerte e fare clic su **Anteprima dell'elenco di offerte**.

   Viene visualizzata la pagina di riepilogo dell'elenco offerte selezionate che visualizza l'anteprima delle offerte incluse.

Icone scheda Celle target

La scheda Celle target si serve delle seguenti icone.



Le icone sono descritte nella tabella seguente, procedendo da sinistra a destra.

Nome icona	Descrizione
Modifica	Fare clic su questa icona per modificare il foglio di calcolo cella target. ☼ La modifica del foglio di calcolo cella target richiede le autorizzazioni adeguate. Per ulteriori informazioni, consultare la *Guida dell'amministratore Marketing Platform*.
Importare celle target	Fare clic su questa icona per importare i contenuti di un file .csv nel foglio di calcolo cella target.
Esportare celle target	Fare clic su questa icona per esportare tutti i contenuti di questo foglio di calcolo cella target in un file .csv.

Nome icona	Descrizione
Ottieni stato cella	Fare clic su questa icona per aggiornare i dati nel foglio di calcolo cella target.

9 Cronologia contatti e rilevamento risposte

Informazioni sulla cronologia dei contatti

In Campaign, il termine generico "cronologia dei contatti" si riferisce alle informazioni catturate relativamente a:

- **quali offerte** sono state inviate
- a **quali clienti** (o account, o nuclei familiari, a seconda del tipo di pubblico)
- tramite **quale canale**
- in **quale data**.

Ad esempio, un elenco di clienti target per una campagna può essere prodotto come output di un processo di contatto (ad esempio un Elenco Ch. o un Elen. posta) nel diagramma di flusso della campagna. Ogni cliente target appartiene a una cella che è stata assegnata a una o più offerte. Quando il processo Elenco Chiamate o Elenco Posta viene eseguito in modalità produzione (non in modalità test) con l'accesso alla cronologia contatti attivo, i dettagli vengono scritti in diverse tabelle nel database del sistema Campaign.

Insieme, queste tabelle comprendono la cronologia dei contatti, che registra la versione specifica dell'offerta (compresi i valori degli attributi dell'offerta parametrizzati) assegnati a ogni ID in ogni cella nel momento dell'esecuzione del diagramma di flusso, e contiene anche i membri delle celle di controllo, che non ricevono eventuali comunicazioni.

Le celle di controllo in Campaign sono sempre controlli di tipo hold-out o no-contact, e quindi ai clienti che appartengono alle celle di controllo non possono essere assegnate altre offerte, e non sono inclusi negli elenchi di output del processo di contatto (nonostante fosse scritti all'interno delle tabelle di cronologia contatti).

Cronologia dei contatti e livelli di destinatari

Campaign registra e conserva una cronologia dei contatti separata e una cronologia dei contatti dettagliata per ogni livello di destinatari definito dagli amministratori di sistema. Ogni livello di destinatari ha la propria cronologia di contatti e tabelle dettagliate di cronologia dei contatti all'interno del database di sistema Campaign, nonostante questi possano essere mappati nella stessa tabella fisica sottostante nel database.

Per ulteriori dettagli sulla cronologia dei contatti e i livelli di destinatari, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Cronologia dettagliata dei contatti

Quando tutti i membri di una cella vengono trattati allo stesso modo (e cioè quando ricevono tutti la stessa (le stesse) versione (versioni) dell'offerta, viene registrata una cronologia di base dei contatti. Tuttavia, quando diverse persone nella stessa cella ricevono un numero diverso di offerte o un diverse versioni dell'offerta (quando le offerte sono personalizzate di modo che le persone nella stessa cella ricevano versioni diverse dell'offerta), Campaign registra esattamente ciò che ogni persona ha ricevuto nella cronologia dei contatti dettagliata.

Tutte le informazioni di controllo vengono inoltre registrate nella cronologia dettagliata dei contatti, consentendo così di identificare l'offerta specifica ricevuta da una persona nel caso in cui la stessa non fosse stata selezionata per appartenere al gruppo hold-out. Queste informazioni consentono di eseguire le analisi adeguate oltre che di confrontare la cella target rispetto a quella di controllo al fine di eseguire calcoli di rialzo e ROI (ritorno sugli investimenti).

La cronologia dettagliata dei contatti può crescere molto rapidamente, ma fornisce dati completi per consentire di eseguire un rilevamento risposte a un livello estremamente dettagliato oltre che per analizzare i target e i controlli.

Argomenti correlati

- Cronologia dettagliata dei contatti (UA_DtlContactHist)

Scrittura di elementi nelle tabelle di cronologia dei contatti

Gli elementi vengono scritti nelle tabelle della cronologia contatti solo quando un processo di contatto del diagramma di flusso (Elenco Ch. o Elen. Posta) viene eseguito in modalità produzione con le opzioni di accesso del contatto attivate. Le esecuzioni di test non popolano nessuna tabella di cronologia contatto.

Nel caso in cui si disponga delle autorizzazioni adeguate, sarà possibile attivare o disattivare l'accesso nella cronologia dei contatti dalla finestra di configurazione per un processo di contatto.

Per i diagrammi di flusso contenenti processi di contatto, ciascuna esecuzione di produzione di un diagramma di flusso è in grado di generare una cronologia dei contatti una sola volta. Per generare vari contatti dallo stesso elenco di ID, effettuare un'istantanea dell'elenco di ID e leggere dall'elenco per ciascuna esecuzione di diagrammi di flusso. Un altro modo consiste nell'usare lo stesso elenco di ID come input per diversi processi di contatto.

Quando l'accesso alla cronologia dei contatti è attivato, la cronologia dei contatti cattura i seguenti dettagli:

- La data e l'ora del contatto (di default, il momento in cui è stato eseguito il processo di contatto);
- La versione (le versioni) dell'offerta assegnata (assegnate) nel processo di contatto, compresi i valori degli attributi dell'offerta parametrizzati;
- Esattamente quale versione (quali versioni) dell'offerta è stata data (sono state date) a ogni ID;
- Per le celle target e di controllo, i codici di trattamento per il rilevamento di ogni combinazione unica di versione dell'offerta, cella e data/ora.

L'esecuzione di produzione di un processo di contatto diagramma di flusso influisce sulle seguenti tabelle di sistema:

- Cronologia trattamenti (UA_Treatment)
- Cronologia dei contatti di base (UA_ContactHistory)
- Cronologia dettagliata dei contatti (UA_DtlContactHist)
- Cronologia offerte

Per ulteriori dettagli sulle tabelle di sistema scritte per la cronologia dei contatti, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Argomenti correlati

- Disattivazione della scrittura nella cronologia contatti
- Cancellazione della cronologia contatti e risposte
- Snapshot
- Informazioni sulle offerte
- Per assegnare offerte alle celle dalla finestra di dialogo di configurazione del processo

Cronologia trattamenti (UA_Treatment)

Vengono aggiunte delle righe alla tabella della cronologia trattamenti (UA_Treatment) ogni volta che un diagramma di flusso si trova in modalità produzione. In altre parole, nel caso in cui l'esecuzione di un diagramma di flusso sia stata programmata periodicamente, ogni nuova esecuzione genera un nuovo set di trattamenti, uno per ogni offerta per cella, sia per le celle di contatto che per quelle di controllo, al momento dell'esecuzione del diagramma di flusso. Campaign fornisce così un rilevamento quanto più granulare possibile, registrando come istanza separata ogni volta che viene generato un trattamento. La cronologia del trattamento funziona congiuntamente con la cronologia dei contatti di base al fine di fornire un modo altamente compresso ed efficace per salvare informazioni complete sulla cronologia dei contatti. La tabella della cronologia dei contatti (UA_ContactHistory) registra solo le informazioni di membership della cella per i destinatari adeguati, mentre il trattamento (i trattamenti) dato (dati) a ogni cella vengono registrati nella tabella di cronologia dei trattamenti (UA_Treatment).

Ogni istanza di trattamento viene identificata con un codice di trattamento unico a livello globale che può essere usato nel rilevamento della risposta per attribuire direttamente a una specifica istanza di trattamento.

La cronologia di trattamento registra inoltre i dati della cella di controllo se vengono usati dei controlli. Le righe riguardanti le offerte date a una cella target si chiamano trattamenti target. Le righe riguardanti le offerte date a una cella di controllo si chiamano trattamenti di controllo. I trattamenti target avranno un trattamento di controllo associato nel caso in cui una cella di controllo fosse stata assegnata alla cella target nel processo di contatto. A ogni trattamento di controllo viene ance assegnato un codice di trattamento unico, nonostante i codici non siano distribuiti ai membri di controllo hold-out. I codici di trattamento di controllo vengono generati per facilitare il rilevamento della risposta del cliente nei casi in cui la logica del diagramma di flusso personalizzato viene usata per identificare un controllo: i codici di trattamento di controllo possono essere cercati e associati all'evento, di modo che la risposta possa essere attribuita a una precisa istanza di trattamento di controllo.

Argomenti correlati

- Trattamenti
- Gruppi di controllo

Cronologia dei contatti di base (UA_ContactHistory)

Una riga viene scritta sulla tabella della cronologia dei contatti di base per ogni combinazione di ID contatto, cella e data/ora di esecuzione del diagramma di flusso, sia per le celle target che per quelle di controllo.

Membership cella reciprocamente esclusiva

Nel caso in cui le proprie celle siano reciprocamente esclusive, e nel caso in cui ogni ID appartenga solo a una cella, ogni ID ha una riga nella tabella della cronologia dei contatti quando viene trattato come un processo a contatto singolo, a prescindere dal numero di offerte assegnate. Ciò accade ad esempio nel caso in cui si definiscano celle che corrispondono ai segmenti di valore "Basso", "Medio" e "Alto", e i clienti possono appartenere solo a uno di questi segmenti alla volta. Anche se al segmento "Valore elevato" vengono date 3 offerte nello stesso processo di contatto, solo una riga viene scritta nella cronologia del contatto di base, dato che la cronologia del contatto di base registra la membership della cella.

Membership cella non esclusiva

Tuttavia, se le persone possono appartenere a più di una cella target (ad esempio se ognuna delle proprie celle target riceve le offerte sulla base di riverse regole di idoneità, e i clienti non risultano idonei a nessuna offerta, a una o a più di una), allora ogni persona ha nella tabella della cronologia di contatto il numero di righe che corrisponde al numero di celle nelle quali la persona risulta membro.

Ad esempio, nel caso in cui vengano definite due celle: "Clienti che hanno fatto acquisti nel corso degli ultimi 3 mesi", e "Clienti che hanno speso almeno 500 dollari nell'ultimo trimestre", una persona potrebbe appartenere a una o a entrambe le celle. Nel caso in cui la persona sia membro di entrambe le celle, vengono scritti due elementi sulla cronologia dei contatti di base per quella persona quando viene eseguito il processo di contatto.

Anche se nella tabella di cronologia contatti vengono scritte più righe per una persona perché lui/lei appartiene a più di una cella target, tutte le offerte date nello stesso processo di contatto vengono considerate un "pacchetto" singolo o un'interruzione. Un "ID pacchetto" unico nella tabella di cronologia contatti raggruppa le righe scritte da una particolare istanza di esecuzione di uno specifico processo di contatto per una persona. Diverse "interruzioni" per una persona o unità familiare si verificano unicamente nel caso in cui la persona o l'unità familiare appartenga a celle multiple in processi di contatto separati.

Scrittura di campi tracciati aggiuntivi nella cronologia dei contatti

Sarà possibile creare ulteriori campi tracciati e popolari nella tabella della cronologia dei contatti di base. Si potrebbe ad esempio voler scrivere il codice di trattamento dalla tabella di trattamento, oppure come attributo dell'offerta, come campo tracciato aggiuntivo nella cronologia dei contatti.

Tuttavia, dato che è la membership della cella che viene catturata nella cronologia dei contatti di base, e ogni cella target o di controllo scrive una riga per ID destinatario, si prega di notare che nel caso in cui si stiano popolando campi tracciati aggiuntivi nella cronologia dei contatti di base con i dati dell'offerta o del trattamento, viene scritto il trattamento solo per ogni cella target o di controllo.

Esempio

Cella	Cella di controllo associata	Offerta data alla cella
CellaTarget1	CellaControllo1	OffertaA, OffertaB
CellaTarget2	CellaControllo1	OffertaC
CellaControllo1	-	-

Quando il diagramma di flusso che contiene il processo di contatto che assegna le offerte elencate alla CellaTarget1 e alla CellaTarget2 viene eseguito in produzione (con la scrittura sulla cronologia dei contatti attivata), viene creato un trattamento per ogni combinazioni di celle, offerta data e la data/ora di esecuzione. In altre parole, in questo esempio vengono creati sei trattamenti:

Trattamenti	Codice trattamento
CellaTarget1 che riceve OffertaA	Tr001
CellaTarget1 che riceve OffertaB	Tr002
CellaControllo1 che riceve OffertaA	Tr003
CellaControllo1 che riceve OffertaB	Tr004
CellaTarget2 che riceve OffertaC	Tr005
CellaControllo1 che riceve OffertaC	Tr006

Nel caso in cui sia stato aggiunto un Codice di trattamento come campo tracciato aggiuntivo nella cronologia dei contatti di base, viene scritto solo il primo trattamento target o di controllo per ogni cella. In questo esempio, quindi, solo tre righe vengono scritte sulla cronologia dei contatti di base, per il primo trattamento di ogni cella:

Cella	Codice trattamento
CellaTarget1	Tr001
CellaControllo1	Tr003
CellaTarget2	Tr005

Ecco perché la cattura di attributi livello offerta nella tabella della cronologia dei contatti di base potrebbe non essere una buona prassi, in quanto fornirebbe informazioni complete unicamente nel caso in cui:

- solo un'offerta venisse assegnata a una qualsiasi cella target; e
- ogni cella di controllo venisse assegnata a una sola cella target.

In qualsiasi altra istanza, vengono emessi solo i dati associati al primo trattamento (o trattamento di controllo). Un'alternativa è quella di usare una visualizzazione del database per appiattire e fornire accesso alle informazioni sul livello offerta unendo le tabelle UA_ContactHistory e UA_Treatment system tables. Sarà inoltre possibile emettere queste informazioni su una cronologia contatti alternativa.

Nella cronologia di contatto dettagliata e nella cronologia di contatto alternativa il comportamento è diverso: viene scritta una riga per ogni trattamento (invece di una riga per ogni cella). Quindi, nel caso in cui vengano emesse informazioni attributo offerta come campi tracciati aggiuntivi, le informazioni di trattamento completo possono essere visualizzate come righe e vengono scritte per tutti i trattamenti.

Aggiornamenti alla cronologia dei contatti

I nuovi inserimenti nella tabella della cronologia dei contatti sono allegati agli elementi esistenti Sarà possibile eliminare manualmente le stringhe selezionate servendosi della funzione **Cancella cronologia**.

Argomenti correlati

- Cancellazione della cronologia contatti e risposte

Cronologia dettagliata dei contatti (UA_DtlContactHist)

Le tabella della cronologia dettagliata dei contatti viene scritta solo nel caso in cui si stia usando uno scenario in cui le persone all'interno della stessa cella ricevono versioni diverse di un'offerta. Ad esempio, i membri della stessa cella potrebbero ricevere la stessa offerta di mutuo, ma l'offerta può essere personalizzata di modo che la Persona A riceva un'offerta con tasso del 5% e la Persona B riceva un'offerta con un tasso del 4%. La cronologia dettagliata dei contatti contiene una riga per ogni versione dell'offerta che una persona riceve, oltre che una riga per ogni cella di controllo basata sulle versioni dell'offerta che avrebbero ricevuto.

Cronologia offerte

La cronologia offerte è composta da più tabelle di sistema che insieme salvano le informazioni precise sulla versione di un'offerta che è stata usata in produzione. Le nuove righe vengono aggiunte alla tabella della cronologia offerte unicamente nel caso in cui la combinazione degli attributi offerta parametrizzati sia unica. In caso contrario, le righe esistenti vengono usate come riferimento.

Per ulteriori dettagli sulle tabelle della cronologia dei contatti, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Disattivazione della scrittura nella cronologia contatti

Sarà possibile disattivare la scrittura nella cronologia dei contatti, ma la procedura ottimale prevede di non disattivare l'accesso della cronologia dei contatti. Nel caso in cui venga eseguita una campagna in produzione e non si acceda alla cronologia contatti, non sarà possibile rigenerare in modo accurato questa cronologia in seguito nel caso in cui eventuali dati sottostanti cambino.

Sarà tuttavia possibile eseguire i processi di contatto sena scrivere nelle tabelle della cronologia dei contatti in due modi:

- Eseguendo un'esecuzione di test
- Disattivando le opzioni di accesso per un'esecuzione di produzione

Esecuzione di test

Gli elementi vengono scritti nelle tabelle della cronologia contatti solo quando un processo di contatto del diagramma di flusso (Elenco Ch. o Elen. Posta) viene eseguito in modalità produzione con le opzioni di accesso del contatto attivate. Le esecuzioni di test non popolano nessuna tabella di cronologia contatto.

Argomenti correlati

- Convalida di diagrammi di flusso
- Scrittura di elementi nelle tabelle di cronologia dei contatti

Per disattivare le opzioni di registrazione

Ogni processo di contatto può essere configurato per disattivare la registrazione alla cronologia messaggi durante le esecuzioni di produzione.

1. Fare doppio clic sul processo di contatto per cui si desidera disattivare la registrazione alla cronologia contatti. Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Accesso**. Viene visualizzata la finestra per la configurazione della registrazione delle transazioni dei contatti.
3. Per evitare eventuali registrazioni alla cronologia dei contatti, cancellare le caselle di spunta **Registra su tabelle cronologia dei contatti** e **Registra in altra destinazione**.

Sarà inoltre possibile fare cli su **Più opzioni** per vedere la finestra delle opzioni di registrazione alla Cronologia contatti. Questa finestra fornisce un controllo aggiuntivo sulle informazioni che vengono registrate nella cronologia dei contatti. Consultare Per configurare un processo di contatti (Elen. posta o Elenco ch.) per ulteriori informazioni.

4. Fare clic su **OK**. La finestra di dialogo di configurazione del processo si chiude e le modifiche vengono salvate. Quando si esegue questo processo di contatto, non sarà scritto alcun elemento nelle tabelle della cronologia dei contatti o in altre posizioni alternative a meno che queste opzioni non vengano riattivate.

Cancellazione della cronologia contatti e risposte

Si potrebbe voler cancellare i record della cronologia dei contatti e delle risposte nel caso in cui, ad esempio, fosse stata eseguita una produzione per errore, oppure se dopo un'esecuzione di produzione si decide di annullare la campagna.

La cancellazione della cronologia dei contatti e delle risposte elimina in modo permanente questi dati dal database. La cronologia dei contatti e delle risposte non può essere ripristinata. Qualora sia necessario eseguire un recupero in seguito, eseguire il backup del database della tabella del sistema prima di eliminare qualsiasi cronologia.

L'integrità referenziale in tutte le tabelle di sistema Campaign viene sempre conversata. Tutte le tabelle della cronologia dei contatti vengono scritte contemporaneamente, e l'eventuale clean up della cronologia di contatto viene eseguita simultaneamente su tutte le tabelle della cronologia dei contatti. Ad esempio, gli inserimenti della tabella di trattamento non possono essere eliminati nel caso in cui ci siano degli inserimenti nelle tabelle di cronologia contatti dettagliate a cui fanno riferimento.

Sarà possibile cancellare la cronologia dei contatti unicamente disponendo delle adeguate autorizzazioni per farlo, e nel caso in cui non ci siano record associati di cronologie delle risposte. Quindi, nel caso in cui venga cancellata la cronologia dei contatti sarà anche necessario cancellare la cronologia delle risposte associata.

Nelle situazioni tipiche, è meglio non cancellare la cronologia dei contatti per cui sono state registrate delle risposte. Tuttavia, nel caso in cui sia necessario eliminare questa cronologia dei contatti, sarà possibile eliminare tutti i record della cronologia dei contatti e delle risposte associate oppure cancellare unicamente i record della cronologia delle risposte.

Argomenti correlati

- Informazioni sulle opzioni della cronologia esecuzioni

Per cancellare la cronologia contatti e risposte

La cancellazione della cronologia dei contatti elimina in modo permanente la cronologia dei contatti dalle tabelle di sistema. Questi dati non sono recuperabili.

1. In un diagramma di flusso in modalità Modifica, fare doppio clic sul processo di contatto per il quale si desidera cancellare la cronologia. Viene visualizzata la finestra di dialogo della configurazione del processo.
2. Fare clic sulla scheda **Accesso**. Viene visualizzata la finestra per la configurazione della registrazione delle transazioni dei contatti.
3. Fare clic su **Cancella cronologia**. Viene visualizzata la finestra Cancella cronologia contatti.

   Nel caso in cui non esista nessuna cronologia dei contatti, quando si fa clic su **Cancella cronologia**, compare un messaggio di errore a indicare che non vi sono altri elementi da eliminare.

4. Scegliere l'opzione adeguata per la cancellazione della cronologia; tutti gli inserimenti, tutti gli inserimenti fra un intervallo di date selezionato, oppure specifiche esecuzioni del diagramma di flusso, identificate dalla data e dall'ora di esecuzione.
5. Quando si ha terminato di selezionare un'opzione per la cancellazione della cronologia dei contatti, fare clic su **OK**.
   - Nel caso in cui non esista nessuna cronologia delle risposte per gli inserimenti della cronologia contatti selezionata da eliminare, comparirà un messaggio di conferma.
   - Nel caso in cui la cronologia delle risposte esista per uno qualsiasi degli inserimenti della cronologia dei contatti selezionata da eliminare, comparirà la finestra Opzioni Cancella Cronologia.

     Selezionare una delle seguenti opzioni:

     - **Cancella tutti i record della cronologia delle risposte e dei contatti associati** — sia la cronologia dei contatti che la cronologia delle risposte verranno eliminate per gli inserimenti indicati.
     - **Cancella solo i record della cronologia delle risposte associata** — viene cancellata solo la cronologia delle risposte per gli inserimenti indicati. I record della cronologia dei contatti non vengono eliminati.
     - **Annulla** — non viene cancellato nessun record della cronologia dei contatti o della cronologia delle risposte.
6. Quando Campaign ha finito di eseguire l'azione selezionata, compare un messaggio di conferma a indicare che i record specificati sono stati cancellati.
7. Fare clic su **OK** per chiudere il messaggio di conferma e tornare alla finestra di dialogo di configurazione del processo.
8. Fare clic su **OK** per chiudere la finestra di dialogo di configurazione del processo.

Informazioni sul rilevamento delle risposte

In Campaign, il termine "rilevamento risposte" si riferisce al processo di determinare quali eventi o azioni intrapresi dalle persone sono in risposta alle offerte che sono state date. Il rilevamento delle risposte comprende inoltre il rilevamento delle persone nei gruppi di controllo con dati di controllo, al fine di vedere se hanno eseguito l'azione desiderata pur non essendo stati contattati.

Campaign cattura le seguenti informazioni sulle risposte alle campagne:

- chi ha risposto - l'elenco delle entità dei destinatari (ad esempio singoli clienti o unità familiari) il cui comportamento corrispondeva ai tipi di risposte rilevate.
- le azioni eseguite, oltre che la data e l'ora di queste azioni - ad esempio un click-through su un sito web, un acquisto o l'acquisto di un elemento specifico.
- a quale trattamento offerta hanno risposto - eventuali codici generati da Campaign-(campagna, offerta, cella o codice di trattamento) oltre che eventuali attributi dell'offerta con valori non-null restituiti dal cliente vengono abbinati per il rilevamento delle risposte.
- il modo in cui la loro risposta viene conteggiata — determinare in che modo le risposte vengono accreditate alla campagna sulla base dei codici generati da Campaign o valori non-null per gli attributi delle offerte, a prescindere dal fatto che i rispondenti fossero nel gruppo mirato o in un gruppo di controllo e che la risposta sia stata ricevuta prima della data di scadenza.

Argomenti correlati

- Tipi di risposta
- Esecuzione del rilevamento delle risposte
- Metodi di attribuzione

Esecuzione del rilevamento delle risposte

Si esegue il rilevamento della risposta creando un diagramma di flusso che contiene il processo della risposta, che prende l'input da una tabella azione tramite un processo Seleziona o Estrai. La tabella azione è semplicemente un file o una tabella che contiene un record di tutte le azioni o gli eventi valutati al fine di vedere se dovrebbero essere attributi come risposte a eventuali trattamenti di contatto o di controllo.

Sarà possibile configurare il processo di Risposta di modo che elabori, valuti ed emetta gli ID che vengono considerati risposte alla propria offerta, sulla base dell'abbinamento di codici di risposta e/o gli attributi dell'offerta standard o personalizzati dalla tabella dell'azione. Qualsiasi codice generato da Campaign (campagna, offerta, cella o codice trattamento) mappato nel processo di Risposta viene considerato "codici di risposta di interesse". Qualsiasi altro attributo dell'offerta, a prescindere dal fatto che sia standard o

personalizzato, mappato nel processo di risposta, viene considerato "attributo di risposta di interesse". Sarà ad esempio possibile servirsi del campo "Prodotti pertinenti" come attributo di un'offerta per tracciare le risposte rinviate. La logica di elaborazione della risposta si serve sia dei codici di risposta di interesse che degli attributi della risposta di interesse al fine di determinare le risposte dirette e rinviate.

L'esecuzione del processo di Risposta scrive quelle risposte nella tabella di sistema della cronologia delle risposte (UA_ResponseHistory, oppure il suo equivalente per ogni livello di destinatario). Come nella cronologia dei contatti c'è una tabella di sistema della cronologia delle risposte per ogni livello di destinatari che si sta rilevando.

I dati catturati nella cronologia delle risposte sono quindi disponibili per essere analizzati servendosi dei report delle prestazioni in Campaign.

Campaign registra in modo automatico i seguenti dati relativi al rilevamento delle risposte:

- Se la risposta è stata diretta (sono stati restituiti uno o più codici generati da Campaign) o rinviata (non è stato restituito nessun codice risposta)
- Se la risposta è stata ricevuta prima o dopo la data di scadenza della versione specifica dell'offerta
- Se il rispondente era in una cella target o in una cella di controllo dalla campagna
- Se la risposta è stata unica o se è stata un duplicato
- Punteggi di attribuzione migliori, frazionali e multipli
- Il tipo di risposta (azione) attribuito alla risposta

Argomenti correlati

- Categorie di risposta
- Limiti della data per il rilevamento delle risposte
- Metodi di attribuzione
- Tipi di risposta

Utilizzo di più diagrammi di flusso per il rilevamento delle risposte

Sarà possibile disporre di un unico diagramma di flusso per il rilevamento delle risposte per tutte le campagne della propria azienda. Nel caso in cui venga usata una tabella ad azione singola, l'amministratore di sistema avrà di norma impostato diagrammi di flusso delle sessioni per scrivere i dati nella tabella azione per l'elaborazione.

Tuttavia, l'implementazione di Campaign potrebbe servirsi di una o più tabelle azione a scopo di comodità, ciascuna collegata a un diagramma di flusso separato per il rilevamento delle risposte.

Si potrebbero usare più diagrammi di flusso per il rilevamento delle risposte quando:

- Si stanno rilevando risposte per livelli di destinatari diversi
- Vi sono requisiti di elaborazione in tempo reale rispetto al batch

- Si vuole evitare di duplicare elevati quantitativi di dati
- Si vuole eseguire la procedura di hard-code su dati specifici per diverse situazioni
- Si necessita di una logica di elaborazione delle risposte personalizzata

Si stanno rilevando risposte per livelli di destinatari diversi

(Necessario) Serve un diagramma di flusso per il rilevamento delle risposte per ogni livello di destinatari per cui si ricevono e rilevano le risposte. Il processo di Risposta opera a livello dei destinatari della cella di ingresso, e scrive in modo automatico la tabella di cronologia delle risposte adeguata per quel livello di destinatario. Per tracciare le risposte per due diversi livelli di destinatari, ad esempio clienti e unità familiari, saranno necessari due processi di risposta diversi, presumibilmente in due diagrammi di flusso per il rilevamento delle risposte separati.

Vi sono requisiti di elaborazione in tempo reale rispetto al batch

(Necessario) La maggior parte delle sessioni di rilevamento delle risposte saranno diagrammi di flusso batch, che elaboreranno periodicamente gli eventi popolati in una tabella azione (ad esempio, elaborazione notturna degli acquisti dei clienti). La frequenza dell'esecuzione del rilevamento delle risposte dipende dalla disponibilità dei dati della transazione usati per popolare la tabella azione.

Nel caso in cui ad esempio vengano elaborate risposte da diversi canali (ad esempio web rispetto a posta diretta), potrebbe essere necessario separare le sessioni di elaborazione delle risposte dato che la frequenza della disponibilità dei dati della transazione in ingresso saranno diversi per ciascun canale.

Si vuole evitare di duplicare elevati quantitativi di dati

(Facoltativo) Nel caso in cui si disponga di elevati volumi di transazione (ad esempio milioni di transazioni di vendite al giorno) da sottoporre a valutazione, si potrebbe voler realizzare un diagramma di flusso per rilevamento delle risposte che mappi direttamente sui dati sorgente anziché sottoporli a ETL (estrazione, trasformazione, caricamento) in una tabella azione.

Si può ad esempio costruire un diagramma di flusso per il rilevamento delle risposte in cui il processo di Estrai prenda i dati direttamente da una tabella cronologia delle transazioni di acquisto di un sistema e-commerce (sulla base di un particolare intervallo di date), e un processo di Risposta che mappi direttamente a colonne in questa tabella da questo estratto.

Si vuole eseguire la procedura di hard-code su dati specifici per diverse situazioni

(Facoltativo) Si potrebbe voler eseguire la procedura di hard-code su dati specifici (ad esempio i tipi di risposte) per diverse situazioni, ad esempio diversi canali. Ad esempio, nel caso in cui si sia interessati nello specifico a tracciare un determinato tipo di risposta (ad esempio una "richiesta di informazioni") specifica di un determinato canale (ad esempio un "call center"), sarà possibile creare un campo derivato per filtrare queste

risposte e usarlo in un diagramma di flusso per l'elaborazione delle risposte per estrarre tutte le richieste informazioni dal database del call center. Potrebbe essere più comodo creare i dati necessari per l'elaborazione delle risposte servendosi dei campi derivati, ed estrarre i dati direttamente dalla sorgente, piuttosto che scrivere i dati su una singola tabella d'azione.

Si necessita di una logica di elaborazione delle risposte personalizzata

(Facoltativo). Nel caso in cui sia necessario scrivere le proprie regole per l'attribuzione delle risposte sarà possibile creare un diagramma di flusso specifico per il rilevamento delle risposte al fine di implementare la logica di rilevamento delle risposte. Nel caso in cui ad esempio sia necessario identificare i risponditori a un'offerta "Paghi 3 Prendi 4", sarà necessario uno sguardo su più transazioni per capire se una persona può essere un risponditore idoneo. Dopo aver trovato le persone idonee, sarà possibile inserirle in un processo di Risposta per registrare le risposte servendosi del codice di trattamento e del tipo di risposta adeguata.

Rilevamento delle risposte servendosi di codici offerte con componenti multiple

Sarà possibile rilevare le risposte servendosi di un campo derivato che consiste in un codice offerta multi-part (ovverosia un codice offerta composto da due o più codici). Tutte le parti del codice offerta devono essere concatenate servendosi della proprietà di configurazione partition-wide di `offerCodeDelimiter`. Il seguente esempio crea un campo derivato chiamato `MultipleOfferCode` che consiste di due parti concatenate servendosi del delimitatore predefinito "-":

```
MultipleOfferCode = string_concat(OfferCode1, string_concat("-",
OfferCode2))
```

In fase di configurazione del processo di Risposta per usare il campo derivato come Campo Azione Candidata sarà necessario abbinare il campo derivato all'attributo offerta/trattamento di ogni codice offerta nel codice con componenti multiple.

Limiti della data per il rilevamento delle risposte

Oltre a registrare se le risposte sono state date nel periodo dell'offerta (ovverosia dopo la data effettiva e nella data, o dopo la data di scadenza), il rilevamento delle risposte registra anche se la risposta era al di fuori dei limiti temporali per tutte le offerte. Campaign registra le risposte tardive per tutte le offerte sulla base di un periodo di tempo configurabile dopo la data di scadenza di un'offerta per fornire dati sulla frequenza con la quale le offerte vengono riscattate dopo le loro date ufficiali di fine.

I limiti di tempo per il rilevamento della risposta in Campaign viene impostato a livello globale ed è applicato a tutte le offerte delle campagne. L'amministratore di sistema imposta il numero di giorni dopo la data di scadenza dell'offerta in cui le risposte verranno rilevate.

L'impostazione della data limita in modo automatico le istanze di trattamento che possono corrispondere a un evento. Più ridotto sarà il limite, più vengono migliorate le prestazioni, perché come possibili abbinamenti vengono restituite meno tabelle di trattamento.

Per i dettagli sull'impostazione dei limiti della data, consultare la sezione "Impostazione del numero di giorni dopo la fine di una campagna per registrare le risposte" nella *Guida dell'amministratore Campaign*.

Rilevamento delle risposte per i controlli

Le risposte del gruppo di controllo vengono tracciate congiuntamente alle risposte alle offerte, servendosi del processo di risposta.

Le risposte delle celle di controllo vengono gestite esattamente come le risposte indirette, eccezion fatta per il fatto che gli eventuali codici di risposta vengono prima eliminati. Per eventuali risposte dai membri della cella di controllo, gli eventuali codici del rilevamento delle risposte vengono ignorati e viene verificata la presenza di eventuali abbinamenti degli attributi di interesse (ad esempio i prodotti pertinenti) con istanze di trattamento di controllo Campaign si serve di un codice di trattamento unico a livello globale generato per tutti i trattamenti di controllo; i codici di trattamento di controllo non vengono tuttavia emessi, dati che i trattamenti di controllo sono sempre controlli di tipo no-contact, hold-out.

È possibile che lo stesso evento crediti sia istanze di trattamento target che istanze di trattamento di controllo. Ad esempio, nel caso in cui a un determinato cliente venga indirizzata un'offerta per il 10% su qualsiasi acquisto nel reparto donna, e nel caso in cui il cliente appartenga anche a un gruppo di controllo hold-out che monitora gli eventuali acquisti del negozio, nel caso in cui il cliente faccia un acquisto servendosi del coupon, l'evento sarebbe associato sia all'istanza di trattamento target (per mezzo del codice di trattamento del coupon) che all'istanza di trattamento del controllo. Le istanze del trattamento di controllo vengono inoltre contrassegnate con l'intervallo date valido o dopo la data di scadenza, esattamente come avviene per le istanze di trattamento target - ciò fornisce un valido confronto di controllo per eventuali attività eseguite in ritardo nella cella target.

Il sistema dell'attribuzione migliore o frazionale non viene usato per le risposte delle celle di controllo. Viene sempre utilizzata l'attribuzione multipla. In altre parole, nel caso in cui il rispondente si trovi in una cella di controllo per un'offerta, e la sua azione si qualifichi come risposta indiretta per più controlli di trattamento, tutti questi trattamenti di controllo corrispondenti vengono accreditati per la risposta.

Argomenti correlati

- Gruppi di controllo

Rilevamento delle risposte per offerte personalizzate

Nel caso in cui siano stati usati campi offerta guidati dai dati, personalizzati o derivati o parametrizzati per generare diverse versioni dell'offerta, per fare in modo che le risposte a queste offerte personalizzate vengano correttamente attribuite, la tabella azione deve contenere i campi che rappresentano i campi attributo dell'offerta parametrizzati. Quando questi campi sono mappati in un processo di Risposta come attributi di interesse e popolati, possono essere usati per ricondurre le risposte alle versioni dell'offerta o all'istanza di trattamento. Le risposte con valori per questi "attributi di interesse" devono avere valori che corrispondano a quelli per la persona registrati nella cronologia versione offerta, per poter essere attribuiti a quel trattamento.

Ad esempio, nel caso in cui vi fossero offerte di volo personalizzate con un aeroporto di partenza e un aeroporto di destinazione, la tabella azione dovrebbe contenere dei campi per "Aeroporto di partenza" e "Aeroporto di destinazione". Ogni transazione di acquisto di un volo conterrebbe questi valori, e il sistema di rilevamento delle risposte sarebbe in grado di far corrispondere il volo specifico acquistato da una persona alla versione (alle versioni) dell'offerta oggetto della promozione inviata. Questi campi verrebbero inoltre usati per rilevare le risposte indirette per i membri del gruppo di controllo, per vedere se hanno acquistato voli oggetto di promozioni ricevute in precedenza.

Argomenti correlati

- Attributi dell'offerta
- Versioni offerta

Tipi di risposta

I tipi di risposta sono le azioni specifiche che si stanno rilevando come ad esempio click-through, richiesta di informazioni, acquisto, attivazione, uso e via di seguito. Ogni tipo di risposta è rappresentato da un codice di risposta unico. I tipi e i codici di riposta sono definiti a livello globale nella tabella di sistema Tipo di Risposta Campaign e sono disponibili per tutte le offerte, nonostante non tutti i tipi di risposta siano pertinenti per tutte le offerte. Non ci si aspetterebbe ad esempio di vedere un tipo di risposta click-through per un'offerta postale diretta.

Quando gli eventi vengono scritti nella tabella azioni, ogni riga evento può avere solo un tipo di risposta. Nel caso in cui il campo tipo di risposta sia vuoto (zero) per un'azione, verrà rilevato come tipo di risposta predefinito ("sconosciuto").

Nel caso in cui un singolo evento debba essere associato a più tipi di risposte, sulla tabella azione devono essere scritte più righe, una per ogni tipo di risposta. Ad esempio, nel caso in cui un'istituzione finanziaria stia rilevando il livello d'uso dell'acquisto di una nuova carta di credito nel corso del primo mese dopo l'attivazione con tipi di risposta "Acq100," "Acq500," e "Acq1000," un acquisto di 500 $ potrebbe dover generare un evento con tipi di risposta sia "Acq100" che "Acq500," dato che l'acquisto soddisfa entrambe queste condizioni.

Nel caso in cui sia necessario rilevare complesse sequenze di transazioni separate che insieme costituiranno un evento di risposta, sarà necessario una sessione di monitoraggio separata che cerchi le transazioni idonee e, nel caso in cui vengano trovate, invia un evento alla tabella azione. Ad esempio, nel caso in cui una promozione di un venditore premi i clienti che acquistano 3 DVD nel mese di dicembre, sarà possibile creare un diagramma di flusso che calcoli il numero di acquisti DVD per ogni cliente, selezionare i clienti che hanno fatto tre o più acquisti e scrivere questi clienti nella tabella azione con un tipo di risposta speciale (ad esempio "Acq3DVD").

Per ulteriori dettagli sui tipi di risposta, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Categorie di risposta

Le risposte in Campaign rientrano in due categorie:

- Risposta diretta — sono stati restituiti uno più codici di rilevamento generati da Campaign con l'offerta, e gli eventuali attributi di interesse sostituiti devono corrispondere.
- Risposta indiretta — non sono stati restituiti codici di rilevamento, ma almeno un attributi dell'offerta per il rilevamento della risposta è stato restituito e abbinato. Le risposte dai gruppi di controllo con dati di controllo (con dati di controllo) sono sempre risposte indirette.

Argomenti correlati

- Risposte dirette
- Risposte rinviate

Risposte dirette

Una risposta è considerata una risposta diretta se:

- Il rispondente ha restituito almeno un codice generato da Campaign (campagna, cella, offerta, o codice trattamento) che si abbina alla perfezione con una o più istanze di trattamento target generate da Campaign.

E

- Gli eventuali "attributi di interesse" (ovverosia qualsiasi attributi dell'offerta, standard o personalizzato, mappato nel processo di Risposta per il rilevamento) restituiti devono avere un valore che corrisponde esattamente a quello dell'attributo nel trattamento.

Ad esempio, nel caso in cui il codice di trattamento sia un codice di risposta di interesse e il "Canale di risposta" è un attributo di interesse, una risposta in ingresso col valore "XXX123" per il codice di trattamento e "dettagliante" come Canale di Risposta non sarà considerato un abbinamento diretto per un trattamento con i rispettivi valori di "XXX123" e "Web."

Una risposta con un valore zero per un attributo di interesse non può corrispondere a un trattamento che ha l'attributo dell'offerta. Ad esempio, una risposta nella quale manchi il valore per "tasso d'interesse" non può corrispondere a nessuna offerta creata a partire da un modello di offerta che contiene il tasso d'interesse come attributo dell'offerta.

Tuttavia, una risposta con un valore per un attributo di interesse che non esiste in un trattamento non evita un abbinamento. Ad esempio, nel caso in cui da un modello di offerta sia stata creata l'offerta Spedizione Gratuita senza un attributo offerta "tasso d'interesse", e "tasso d'interesse" è un attributo di interesse, il valore dell'attributo "tasso d'interesse" per una risposta in ingresso non conta nel momento in cui Campaign prende in considerazione le possibili corrispondenze in relazione ai trattamenti associati all'offerta Spedizione Gratuita.

Il rilevamento risposte prende in considerazione se la risposta è stata fornita entro i limiti temporali validi dell'offerta (ovverosia alla data effettiva di scadenza o prima della data di scadenza), o se al contrario la risposta si trovata al di fuori dei limiti temporali validi. Campaign rileva le risposte tardive per un periodo di tempo configurabile dopo la data di scadenza di un'offerta.

Il rilevamento risposte identifica anche se una risposta diretta è provenuta da un rispondente nel gruppo contattato originariamente, ovverosia la cella target.

Nel caso in cui una risposta diretta non provenisse dal gruppo target di partenza, allora la risposta è considerata "virale" o "pass-along", a indicare che il risponditore in qualche modo ha ottenuto un codice di risposta valido, anche se non ha originariamente ricevuto l'offerta.

Può essere importante capire quante delle risposte provengono dal gruppo target, in modo particolare se si sta cercando di coltivare clienti a valore elevato. Questi valori possono essere suddivisi in report di performance per vedere quante risposte dirette sono provenute dal gruppo target originale e quante invece erano risposte virali.

Le risposte dirette possono essere abbinamenti esatti o inesatti.

Argomenti correlati

- Corrispondenze esatte dirette
- Corrispondenze inesatte dirette

Corrispondenze esatte dirette

Una risposta viene considerata una corrispondenza esatta diretta se Campaign è in grado di identificare in modo unico una singola istanza target da accreditare.

Una procedura ottimale consiste nell'usare i codici di trattamento generati da Campaign per il rilevamento, in quanto Campaign può sempre identificare in modo unico un'istanza di trattamento da accreditare nel caso in cui venga restituito il codice di trattamento.

Ad esempio nel caso in cui siano stati usati i codici di trattamento generati da un diagramma di flusso di contatto come codici coupon in un'offerta, e un codice trattamento viene restituito da un rispondente in una delle celle target dell'offerta, allora la risposta è una corrispondenza diretta a quell'offerta.

Nel caso in cui vengano ricevuti più codici di rilevamento o attributi o interessi, tutti i codici e i valori di attributo devono corrispondere esattamente all'istanza di trattamento da contare. In altre parole, nel caso in cui un rispondente fornisca un codice di offerta, un codice di trattamento e un attributo d'offerta con un valore non zero, tutti devono corrispondere esattamente ai codici e ai valori dell'attributo offerta del trattamento.

Corrispondenze inesatte dirette

Una risposta viene considerata una corrispondenza inesatta diretta nel caso in cui Campaign non sia in grado di identificare in modo unico un'istanza di trattamento da accreditare, ma nel caso in cui i codici di rilevamento restituiti corrispondano a più istanze di trattamento possibili.

Per restringere le istanze di trattamento target che riceveranno credito per questa risposta, nel caso in cui qualsiasi istanza del trattamento target avesse contattato il risponditore, Campaign allora elimina eventuali istanze di trattamento che non hanno contattato il risponditore. Nel caso in cui nessuna istanza di trattamento avesse contattato il risponditore, tutte saranno conservate e tutte riceveranno credito per una risposta virale.

Ad esempio, nel caso in cui un cliente nel segmento a valore elevato ricevesse un'offerta da una campagna attribuita sia a clienti a valore alto che basso e avesse restituito il codice dell'offerta, ciò abbinerebbe inizialmente due istanze di trattamento target (una per la cella a valore elevato e una per la cella a valore basso). Applicando questa regola del rilevamento della risposta, dato che l'istanza di trattamento per la cella a valore elevato aveva questo risponditore come target, ma l'istanza di trattamento per la cella a valore basso non ce l'aveva, l'ultimo viene eliminato. Solo l'istanza di trattamento associata al gruppo clienti a valore elevato riceve credito per questa risposta.

Inoltre, nel caso in cui la data di risposta si collocasse nell'intervallo di date valide delle istanze di trattamento, le eventuali istanze di trattamento non comprese in questo intervallo di data valida-data di scadenza vengono eliminate.

Nel caso in cui, ad esempio, un cliente fosse stato contattato sia nelle istanze di gennaio che di febbraio della stessa campagna, e nel caso in cui il codice offerta fosse stato restituito, abbinerebbe due istanze di trattamento target (una dal mese di gennaio e una dal mese di febbraio). Nel caso in cui ogni versione dell'offerta fosse scaduta alla fine del mese di emissione, una risposta in febbraio provocherebbe l'eliminazione dell'istanza di trattamento di gennaio in quanto scaduta. Per questa risposta riceverebbe credito unicamente l'istanza di trattamento di febbraio.

Dopo che le regole di rilevamento della risposta sono state applicate, e dopo che tutte le istanze di trattamento target non valide sono state eliminate Campaign si serve di diversi metodi di attribuzione per calcolare il credito da assegnare alle eventuali restanti istanze di trattamento.

Argomenti correlati

- Metodi di attribuzione

Risposte rinviate

Una risposta viene considerata rinviata quando vengono soddisfatte le seguenti condizioni:

- non viene restituito nessun codice di rilevamento generato da Campaign (campagna, cella, offerta o codice di trattamento)
- il risponditore appartiene a una cella target o a una cella di controllo

- è stato restituito almeno un attributo offerta usato per il rilevamento della risposta
- tutti gli attributi dell'offerta restituiti corrispondono.

Una risposta con un valore zero per un attributo di interesse non può corrispondere a un trattamento che ha quell'attributo offerta. Ad esempio, una risposta a cui manca un valore per "tasso d'interesse" non può corrispondere a nessuna offerta creata da un modello offerta che contiene il tasso d'interesse come attributo dell'offerta.

Tuttavia, una risposta con un valore per un attributo di interesse che non esiste in un trattamento non preclude una corrispondenza. Ad esempio, nel caso in cui sia stata creata un'offerta Spedizione gratuita da un modello di offerta senza un attributo offerta "tasso d'interesse", e "tasso d'interesse" è un attributo di interesse, il valore dell'attributo "tasso di interesse" per un messaggio in ingresso non conta quando Campaign prende in considerazione le possibili corrispondenze rispetto ai trattamenti associati all'offerta Spedizione gratuita.

Inoltre, il rispondente deve essere stato contattato (e cioè deve essere stato nella cella target, oppure in un gruppo che è stato contattato) per fare in modo che la sua risposta conti come indiretta.

Ad esempio, nel caso in cui al cliente sia stato inviato un coupon per $1 di sconto sul detersivo per lavatrice e nel caso in cui il cliente abbia acquistato detersivo per lavatrice (anche senza aver beneficiato della promozione), Campaign attribuisce una risposta positiva a quell'istanza di trattamento target.

Argomenti correlati

- Rilevamento delle risposte per i controlli

Risposte rinviate dai gruppi di controllo

Tutte le risposte dai membri dei gruppi di controllo (che sono sempre controlli hold-out in Campaign) sono risposte rinviate. Far corrispondere le risposte rinviate è l'unico meccanismo per dare crediti a delle risposte dai membri del gruppo di controllo con dati di controllo.

Dato che i membri di un gruppo di controllo non hanno ricevuto alcuna comunicazione, non possono avere codici di rilevamento da restituire.

Il rilevamento della risposta traccia i membri dei gruppi di controllo per vedere se prendono un'azione desiderata senza aver ricevuto l'offerta. Ad esempio, una campagna si potrebbe rivolgere a un gruppo di clienti che non ha conti corrente con offerte per conti corrente. I membri del gruppo di controllo vengono rilevati per vedere se aprono un conto corrente nello stesso periodo dell'offerta del conto corrente.

Tutti gli eventi in ingresso vengono valutati al fine di verificare la presenza di possibili risposte indirette per le istanze del trattamento di controllo. I codici risposta vengono eliminati, e i restanti attributi di interesse vengono valutati conformemente a istanze di trattamento di controllo al fine di verificare la presenza di possibili crediti di risposta.

Metodi di attribuzione

Campaign supporta tre metodi con i quali le risposte sono accreditate alle offerte:

- Miglior corrispondenza
- Corrispondenza frazionale
- Corrispondenza multipla

Tutti e tre questi metodi di attribuzione vengono usati in modo simultaneo e registrati come parte della cronologia della risposta. Sarà possibile scegliere di usarne uno, una combinazione oppure tutti insieme nei diversi report delle prestazioni al fine di valutare la campagna e le prestazioni dell'offerta.

L'attribuzione della risposta viene eseguita su istanze di trattamento target che rimangono dopo che le risposte non valide vengono eliminate (o perché l'istanza di trattamento non ha contattato il risponditore o perché l'istanza target è scaduta).

Ad esempio, a un rispondente in una cella target a cui sono state date tre offerte restituisce un codice cella; non è possibile identificare un'istanza di trattamento esatta. Il sistema di attribuzione della miglior corrispondenza sceglierebbe una delle tre offerte per ricevere credito completo; l'attribuzione delle corrispondenze frazionali darebbe a ciascuna delle tre offerte 1/3 di credito ciascuna, e l'attribuzione delle corrispondenze multiple darebbe a tutte e tre le offerte credito completo per la risposta.

Miglior corrispondenza

Con l'attribuzione della miglior corrispondenza, solo un'istanza di trattamento target riceve credito completo per una risposta; eventuali altre istanze di trattamento corrispondenti ricevono credito zero. Nel caso in cui più istanze di trattamento corrispondano a una risposta, Campaign sceglie l'istanza di trattamento con la data di contatto più recente come miglior corrispondenza. Nel caso in cui vi siano istanze di trattamento multiple con la stessa ora e data di contatto, Campaign attribuisce il credito a una soltanto in modo arbitrario.

Nel caso in cui vi siano più istanza di trattamento con la stessa ora e data di contatto, la stessa istanza riceverà credito ogni volta, ma non è opportuno aspettarsi che Campaign selezioni una specifica istanza di trattamento.

Corrispondenza frazionale

Con l'attribuzione frazionale della corrispondenza, tutte *n* le istanze di trattamento corrispondenti ricevono 1/*n* crediti per la risposta, di modo che la somma di tutti i punteggi attribuiti dia 1 come risultato.

Corrispondenza multipla

Con l'attribuzione multipla delle corrispondenze, tutte *n* le istanze di trattamento corrispondenti ricevono credito pieno per la risposta. Ciò può portare a troppi crediti per i trattamenti, ecco perché questa funzione dovrebbe essere usata con cura. I gruppi di controllo vengono sempre rilevati servendosi dell'attribuzione multipla: ogni risposta da un membro del gruppo di controllo riceve credito pieno.

10 Oggetti archiviati

Informazioni sugli oggetti archiviati

Nel caso in cui vi siano componenti della campagna che vengono usate con frequenza, è opportuno progettarli e salvarli come oggetti archiviati. Il riutilizzo di oggetti archiviati nei diagrammi di flusso e nelle campagna può comportare risparmi di tempo e un'uniformità superiore fra le diverse campagne.

I tipi di oggetti archiviati in Campaign sono:

- Campi derivati
- Variabili utente
- Macro personalizzate
- Modelli
- Cataloghi tabelle archiviate

Argomenti correlati

- Informazioni sui campi derivati
- Informazioni sulle variabili utente
- Informazioni sulle macro personalizzate
- Informazioni sui modelli
- I cataloghi delle tabelle archiviate

Informazioni sui campi derivati

I campi derivati sono variabili che non esistono in una sorgente dati e sono creati da uno o più campi esistenti, anche su diverse sorgenti dati. In molti processi, la finestra di configurazione comprende un pulsante **Campi derivati** che è possibile usare per creare una nuova variabile per le query, la segmentazione, l'ordinamento, il calcolo o la fornitura di un output a una tabella.

Sarà possibile rendere i campi derivati creati esplicitamente disponibili a un processo successivo attivando l'opzione **Rendi permanente** in fase di creazione.

In generale, i campi derivati disponibili per un processo sono elencati nella cartella **Campi derivati**. I campi derivati sono disponibili unicamente per il processo all'interno del quale sono stati creati. Nel caso in cui non siano stati creati campi derivati in un processo, nell'elenco non compare nessuna cartella **Campi derivati**.

Per servirsi di un campo derivato in un altro processo non successivo, archiviare l'espressione campo derivato nell'elenco **Campi derivati archiviati**. L'inclusione nell'elenco Campi derivati archiviati rende un campo derivato disponibile per tutti i processi e tutti i diagrammi di flusso.

Creazione campi derivati

Si creano campi derivati dalle finestre di configurazione per i processi che supportano i campi derivati.

Solo i campi dalle tabelle selezionate nella finestra di dialogo di configurazione del processo possono essere usati in un'espressione campo derivato. Nel caso in cui la tabella desiderata non si apra, verificare che sia selezionata come tabella origine.

Argomenti correlati

- Per creare un campo derivato
- Per creare un nuovo campo derivato da uno esistente
- Per usare una macro personalizzata per creare un campo derivato

Indicazione delle restrizioni per i campi derivati

I nomi dei campi derivati hanno le seguenti restrizioni:

- Non possono avere uno dei seguenti tipi d nome:
  - Una parola chiave del database (ad esempio `INSERT`, `UPDATE`, `DELETE`, o `WHERE`)
  - Un campo in una tabella database mappata
- Non possono usare le parole `Yes` o `No`.

Nel caso in cui non ci si attenga a queste restrizioni di limitazione, potrebbero verificarsi degli errori del database e degli scollegamenti quando vengono chiamati questi campi derivati.

☼ Anche i campi derivsti hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali

Per creare un campo derivato

1. Dalla finestra di configurazione di un processo che supporta i campi derivati, fare clic su **Campi derivati**.

   Compare la finestra Crea campo derivato.

2. Nel campo **Nome campo**, inserire un nome per il nuovo campo derivato.

   Tutti i campi derivati precedentemente creati in questo processo compaiono nell'elenco a discesa **Nome campo**. Per creare un nuovo campo derivato, inserire un nome diverso.

3. Selezionare la casella di spunta **Rendi permanente** nel caso in cui si voglia archiviare e passare ai valori calcolati per questo campo.

4. Inserire un'espressione per il campo derivato direttamente nella casella di testo **Espressioni** oppure fare clic su **Supporto formula** per usare **Supporto query**. Sarà inoltre possibile usare i campi elencati nell'elenco **Campi disponibili per l'espressione** selezionando un nome campo e poi facendo clic su **< -Usa** per inserire il nome del campo nella casella di testo **Espressione**.

   Sarà possibile definire un campo derivato di modo che sia un valore zero. Usare NULL per avere un valore zero per uno snapshot oppure NULL_STRING per ottenere un valore zero con un tipo dati stringa nel caso in cui si vuole che il campo derivato venga usato con una macro Campaign.

   Sarà possibile inserire la stringa in un campo derivato come costante. Nel caso in cui si usi una stringa, dovrà essere compresa fra virgolette. Ad esempio, "la mia stringa". Per le stringhe numeriche non sono richieste le virgolette.

5. (Facoltativo) Fare clic su **Verifica sintassi** per verificare la sintassi dell'espressione del campo derivato inserito.

   Ciò farà comparire un messaggio di errore (se c'è un problema) oppure indicherà Verifica sintassi OK nel caso in cui la sintassi sia corretta.

6. Fare clic su **OK** per salvare il nuovo campo derivato e tornare alla finestra di dialogo di configurazione del processo.

Per creare un nuovo campo derivato da uno esistente

1. Dalla finestra di configurazione di un processo che supporta i campi derivati, fare clic su **Campi Derivati**.

   Compare la finestra Crea campo derivato.

2. Dall'elenco a discesa **Nome campo**, selezionare il campo derivato esistente dal quale crearne uno nuovo.

   L'espressione per il campo derivato selezionato compare nell'area **Espressione**.

3. Modificare il nome del campo derivato esistente inserendo il nome che si desidera per il nuovo campo derivato.

   Non sarà possibile servirsi delle parole "Sì" o "No" come nomi dei campi derivati; eseguendo questa operazione nel database i risultati si scollegando quando vengono chiamati questi campi derivati.

4. Modificare l'espressione campo derivato a seconda delle necessità.
5. Fare clic su **OK** per salvare il nuovo campo derivato e tornare alla finestra di dialogo di configurazione del processo.

Per usare una macro personalizzata per creare un campo derivato

1. Da un processo che supporta i campi derivati, fare clic su **Campi derivati**.

   Compare la finestra Crea campo derivato.

2. Nella finestra Crea campo derivato, fare clic su **Supporto formula**.

   Nel **Supporto formula** compare un elenco delle macro personalizzate.

3. Selezionare una macro dall'elenco facendo doppio clic.

   Vengono visualizzate la dichiarazione e la descrizione della macro, e la macro viene inserita nella finestra del Supporto formula.

4. Selezionare i campi adeguati dall'elenco **Campi disponibili per l'espressione** per completare la propria espressione.
5. Fare clic su **OK** per salvare il nuovo campo derivato e tornare alla finestra di dialogo di configurazione del processo.

Archiviazione di campi derivati

I campi derivati sono disponibili unicamente nel processo in cui sono stati creati e nei processi successivi. Nel caso in cui ad esempio si definisca un campo derivato chiamato Pct_Usage con la formula:

(Curr_bal / Credit_limit) * 100

in un processo, Pct_Usage non sarà disponibile in nessun'altro processo (eccezion fatta in un processo immediatamente consecutivo nel caso in cui sia attivata l'opzione **Rendi Permanente**).

Sarà tuttavia possibile salvare la definizione del campo derivato esattamente come si salverebbe qualsiasi altra query. Sarà possibile archiviare la definizione di campo derivato nell'elenco **Campi derivati archiviati** e attribuire un nome (ad esempio, Pct_of_limit_used). In seguito, nel caso in cui si voglia usare lo stesso campo derivato in un altro processo o in un diagramma di flusso diverso, sarà sufficiente selezionare Pct_of_limit_used dall'elenco **Campi derivati archiviati** e inserire l'espressione derivata archiviata, invece di ricostruirla da zero.

Per archiviare un campo derivato

1. In un processo che supporta i campi derivati, creare il campo derivato che si desidera archiviare.
2. Fare clic sui campi derivati archiviati

   Compare la finestra elenco archiviato.
3. Selezionare l'opzione **Salva l'espressione attuale nell'elenco archiviato** .
4. Fare clic su **OK**.

   Compare la finestra Espressione Campo Derivato Salvato, in cui si specifica la posizione della cartella per l'archiviazione del campo derivato selezionato, una politica di sicurezza, ove necessaria, ed eventuali note relative al campo derivato.
5. Fare clic su **Salva**.

   Nel caso in cui si voglia salvare un campo derivato già creato, selezionare il nome del campo derivato dall'elenco a discesa **Nome campo**. Quando l'espressione campo derivato compare nell'area **Espressione**, fare clic sulle **Espressioni archiviate**.

Per usare un campo derivato salvato

1. In un processo che supporta i campi derivati, fare clic su **Campi derivati**, o fare clic su **Strumenti > Campi derivati archiviati** per accedere alla finestra Campi derivati archiviati.
2. Per l'elenco dei campi derivati archiviati, selezionare quello che si intende usare.

Per rendere permanente un campo derivato

Quando si rende permanente un campo derivati, si istruisce Campaign di salvare i valori calcolati e renderli disponibili. Ciò consente di risparmiare tempo e risorse, in quanto Campaign non deve calcolare nuovamente i valori verso il basso nel diagramma di flusso.

1. Dalla finestra di configurazione di un processo che supporta i campi derivati, fare clic su **Campi derivati**.

   Compare la finestra Crea campo derivato.
2. Selezionare la casella di spunta **Rendi permanente** nel caso in cui si voglia archiviare e passare ai valori calcolati per questo campo.

Esempio: Campo derivato permanente

Si potrebbe avere un processo Seleziona configurato per scegliere gli ID sulla base di un vincolo su un campo derivato, collegato a un processo Snapshot per emettere i record selezionati che comprendono quel campo derivato. Nel caso in cui si contrassegni quel campo derivato in modo che sia permanente, quel valore calcolato viene passato dal processo Seleziona al processo Snapshot.

Un altro uso dei campi derivati permanenti è con qualsiasi campo derivato di tipo aggregato (ad esempio AVG o GROUPBY). Questi campi aggregati vengono calcolati sulla base delle molteplici righe di dati all'interno della cella attuale, e così il valore di questi campi aggregati cambia, così come cambiano i contenuti della cella. Con i campi derivati permanenti sarà possibile scegliere di mantenere il valore calcolato originale e poi di portarlo verso altri processi. Nel caso in cui si scelta di ricalcolare invece il campo derivato, si otterrà un valore calcolato sulla base dei record restanti nella cella attuale.

Quando un processo prende più input, come ad esempio un processo di Snapshot che lavora con l'input da due processi Seleziona, tutti i campi derivati permanenti sono disponibili per il processo di downstream.

Nel caso in cui un campo derivato non sia disponibile in tutti i processi Seleziona in ingresso, e sia compreso nell'output per un processo Snapshot, allora il processo Snapshot visualizza un valore ZERO per il campo derivato permanente in tutte le righe di output dal processo Seleziona che non aveva un campo derivato permanente.

Nel caso in cui un campo derivato permanente non sia disponibile in tutti i processi Selezione in ingresso, e nel caso in cui venga usato per definire un processo Segmento, allora il processo Segmento contiene dei segmenti vuoti per i processi Seleziona che non avevano un campo derivato permanente.

Il processo Segmento rimarrà non configurato nel caso in cui si cerchi di definire un segmento con un'espressione che usa più di un campo derivato permanente non disponibile in tutti i processi Seleziona.

Le seguenti linee guida si applicano ai campi derivati permanenti (PDF):

- I PDF si fissano a una cella in arrivo (vettore)
- I PDF vengono calcolati prima dell'esecuzione della query
- Sono disponibili più PDF nei seguenti processi:
  - Snapshot — Nel caso in cui un PDF non sia definito per una cella, il suo valore = ZERO; nel caso in cui un singolo ID sia più grande di una cella, viene emessa una riga per ogni cella
  - Segmento — I PDF non sono disponibili per la segmentazione per campo quando vengono selezionate più celle di inserimento; i PDF devono esistere in tutte le celle di inserimento per essere usate in un segmento tramite query
- I PDF conservano solo un valore singolo (selezionato in modalità casuale) per valore ID, a prescindere dal numero di volte in cui un ID si verifica nei dati. Quindi, quando l'output non comprende campi tabella (e comprende un IBM Unica ID), ci sarà solo un record per ID valore.

Tuttavia, quando si usa un campo derivato sulla base di un campo tabella, l'output comprende un campo tabella indirettamente. Quindi, ci sarà un record per ogni istanza di un valore ID (in altre parole, se il valore ID si verifica sette volte nei dati, verranno emessi sette record).

I campi derivati permanenti archiviano solo un valore *singolo* per ogni ID destinatario, che viene selezionato in modalità casuale dai valori disponibili. Ciò significa che quando si sta lavorando con dati non normalizzati, sarà necessario servirsi di una funzione macro GROUPBY per ottenere il comportamento desiderato.

Ad esempio, ipotizziamo di voler trovare dalla tabella delle transazioni d'acquisto l'importo in dollari più alto in una singola transazione da un cliente e di volerlo salvare come campo derivato permanente per la lavorazione downstream. Si potrebbe scrivere un campo derivato (e poi contrassegnarlo come campo permanente) come segue:

```
Highest_purchase_amount = groupby(CID, maxof, Purch_Amt)
```

Rispetto ai dati delle transazioni d'acquisto non normalizzati come ad esempio questo, nel nostro caso si potrebbe scrivere così:

CID	DATA	PURCH_AMT	HIGHEST_PURCHASE_AMOUNT
A	1/1/2007	$200	$300
A	15/3/2007	$100	$300
A	30/4/2007	$300	$300

Quando il campo derivato viene reso permanente, sceglie (casualmente) un qualsiasi valore (sono tutti $300) e rende permanente il valore $300 per il cliente A.

Un secondo esempio, meno ovvio, potrebbe consistere nel selezionare un punteggio modello predittivo da una tabella di punteggio per uno specifico modello X. In questo caso il campo derivato potrebbe essere così:

```
ModelX_score = groupby(CID, maxof, if(Model = 'X', 1, 0), Score)
```

E i dati potrebbero essere:

CID	MODELLO	PUNTEGGIO	MODELX_SCORE
A	A	57	80
A	B	72	80
A	X	80	80

Rendendo permanente il campo derivato, ModelX_Score, da' il valore desiderati al valore del punteggio di 80. Sarebbe sbagliato creare un campo derivato:

```
Bad_ModelX_score = if(Model = 'X', Score, NULL)
```

Ciò porterebbe a questo risultato:

CID	MODELLO	PUNTEGGIO	BAD_MODELX_SCORE
A	A	57	ZERO
A	B	72	ZERO
A	X	80	80

Quindi, quando si rende permanente il campo derivato Bad_ModelX_score, il valore permanente potrebbe essere ZERO od 80. Nel caso in cui si stia lavorando con dati non normalizzati e i valori del campo derivato non siano tutti gli stessi, rendendo permanente il campo derivato si potrebbe ottenere il risultato che *qualsiasi* valore viene restituito. Ad esempio, definendo Derived_field_Score = SCORE e rendendolo permanente si potrebbe ottenere il valore 57, 72, od 80 per il cliente A. Per garantire il comportamento desiderato sarà necessario usare la macro GROUPBY sull'ID cliente e garantire che il valore del campo derivato sia lo *stesso* per tutti i dati per quel cliente.

Informazioni sulle variabili utente

Campaign supporta variabili utente che possono essere utilizzate durante la configurazione del processo quando si creano query ed espressioni.

Linee guida per l'utilizzo di variabili utente

Le seguenti linee guida si applicano alle variabili utente:

- Le variabili utente sono locali nel diagramma di flusso in cui vengono definite ed utilizzate, ma hanno ambito globale all'interno di tale diagramma di flusso.
- Le variabili utente utilizzano la seguente sintassi: UserVar.UserVarName
- Le variabili utente hanno **Valori iniziali** corrispondenti al valore assegnato durante la definizione iniziale di una variabile utente nella finestra di dialogo **Variabili utente**. Il **Valore iniziale** viene utilizzato solo per impostare il **Valore attuale** poco prima dell'esecuzione di un diagramma di flusso. È il **Valore attuale** utilizzato da Campaign durante l'esecuzione di un diagramma di flusso.

  Se non viene impostato il **Valore attuale** di una variabile utente e si effettua l'esecuzione di un processo o un ramo, Campaign non sarà in grado di risolvere la variabile utente. Campaign imposta solo il **Valore attuale** di una variabile utente sul **Valore iniziale** precedente all'esecuzione di un diagramma di flusso.

- È possibile modificare il **Valore attuale** di una variabile utente nella finestra Campo derivato di un processo Seleziona.
- Le variabili utente possono essere impostate su costanti o espressioni quali UserVar.myVar = Avg(UserTable.Age).

Se si utilizza un'espressione che riporta più valori (come UserTable.Age + 3, che riporta un valore per ciascun record della tabella), la variabile utente viene impostata sul primo valore riportato.

- Quando si utilizzano istruzioni SQL, non includere le variabili utente tra virgolette, siano esse doppie o singole.
- Se si passano nomi di oggetti nel database (per esempio se si utilizza una variabile utente che contiene il nome di un diagramma di flusso), ci si deve assicurare che il nome dell'oggetto contenga solo caratteri supportati da quel particolare database. Diversamente, si riceverà un errore di database.
- I valori di variabili utente possono essere passate nell'esecuzione di un processo.
- Le variabili utente sono supportate in trigger in uscita.
- L'uso delle variabili utente è supportato in macro personalizzate.

Per creare una variabile utente

1. Da un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona **Opzioni** e selezionare **Variabili utente**.

   Viene visualizzata la finestra di dialogo Variabili utente.
2. Nella colonna **Nome variabile**, inserire un nome per la nuova variabile utente facendo clic sull'area sensibile **<Fare clic qui per aggiungere nuovo elemento>**.
3. Nella colonna **Tipo di dati**, selezionare un tipo di dati dall'elenco a discesa. Se non si seleziona un tipo di dati, l'applicazione seleziona **Nessuno** quando si fa clic su **OK**.

   Il tipo di dati **Nessuno** potrebbe produrre risultati imprevedibili; per evitare ciò, specificare il tipo di dati corretto.
4. Nella colonna **Valore iniziale**, inserire un valore iniziale (di partenza) per la variabile utente. È inoltre possibile creare un profilo dei campi per i valori disponibili facendo clic sul pulsante con i puntini di sospensione che diventa disponibile facendo clic all'interno della colonna.
5. Nella colonna **Valore attuale**, inserire un valore attuale per la variabile utente. È inoltre possibile creare un profilo dei campi per i valori disponibili facendo clic sul pulsante con i puntini di sospensione che diventa disponibile facendo clic all'interno della colonna.
6. Ripetere queste procedure per ciascuna variabile utente che si desidera creare.
7. Al termine della definizione delle variabili utente, fare clic su **OK**.

   L'applicazione archivia le nuove variabili utente. È possibile accedere ad esse in seguito durante la configurazione dei processi.

Dopo l'esecuzione di un diagramma di flusso, viene visualizzato il **Valore attuale** di ciascuna variabile utente nella sezione **Valore attuale** per ciascuna variabile utente. Se il valore attuale differisce dal valore iniziale, è possibile ripristinare il valore iniziale facendo clic su **Ripristina impostazioni predefinite**.

Se il **Valore attuale** di una variabile utente viene ridefinito in un processo Seleziona, il ripristino manuale del **Valore attuale** al **Valore iniziale** non avrà alcun effetto sul valore della variabile utente durante l'esecuzione di un diagramma di flusso, un ramo o un processo.

Informazioni sulle macro personalizzate

Una macro personalizzata è una query che viene creata utilizzando o una IBM Unica Espressione, un raw SQL, o un raw SQL che include un valore. Le macro personalizzate supportano anche le variabili e questo le rende maggiormente efficaci rispetto alle query predefinite che dovrebbero sostituire.

Si può salvare una macro personalizzata e utilizzarla durante il processo di configurazione in un diagramma di flusso, e nella definizione di campi derivati.

Il supporto per i raw SQL migliora la performance, consentendo di portare avanti transazioni complesse nel database piuttosto che dover filtrare i dati raw e manipolarli nel server applicativo.

Campaign supports the following three types of custom macros, which in turn support an unlimited number of variables:

- Macro personalizzate che usano un' IBM Unica Espressione
- Macro personalizzate che usano un raw SQL
- Macro personalizzate che usano un raw SQL e includono un valore specifico

Dal momento che anche gli utenti non professionisti potranno usare le macro personalizzate, bisognerebbe descrivere dettagliatamente il loro funzionamento, catalogare le macro in cartelle divise per tipo, e così via, per ridurre la possibilità che possa essere utilizzata una macro personalizzata in modo non corretto e quindi estrarre dati inattesi.

Creare una macro personalizzata

1. Su una pagina di un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona delle **Opzioni** e selezionare **Macro personalizzate**.

   Si aprirà la finestra di dialogo Macro personalizzate, mostrando le macro personalizzate già create.
2. Fare clic su **Nuovo elemento**.
3. Dall'elenco a tendina **Salva come**, selezionare la cartella locale nella quale si vuole salvare la macro personalizzata.

4. Nel campo **Nome**, inserire un nome un nome e una descrizione per la macro personalizzata, così che possa essere ricercata, usando la seguente sintassi:

   MacroName(var1,var2,...)

   Si dovrebbe specificare soltanto il nome della macro personalizzata (che dev'essere unico) e l'elenco di variabili.

   Il *MacroName* dev'essere alfanumerico. Non è possibile utilizzare spazi nella stringa MacroName, ma è possibile usare i caratteri di sottolineatura (_).

   > Se una macro personalizzata usa lo stesso nome di una macro predefinita, la macro personalizzata avrà la precedenza. La procedura ottimale, per evitare confusione, è quella di non denominare le macro personalizzate con nomi di operatori o con gli stessi nomi delle macro predefinite in Campaign. L'eccezione avverrebbe soltanto in caso si voglia usare sempre la nuova macro personalizzata e rendere la macro predefinita inaccessibile.

   > I nomi delle variabili devono corrispondere con esattezza ai nomi delle variabili contenuti nelle definizioni delle macro personalizzate che si trovano nella finestra Espressione, e devono essere espressi in un elenco separato da virgole tra parentesi.

5. Dall'elenco a discesa **Politica di sicurezza**, selezionare una politica di sicurezza per la nuova macro cliente.
6. In alternativa, è possibile usare il campo **Note** per inserire qualunque nota riguardante la nuova macro personalizzata, fornendo una spiegazione chiara di quello per cui la macro personalizzata è stata creata e cosa rappresenta ogni variabile.
7. Dall'elenco a discesa **Tipo di espressione** , selezionare il tipo di macro personalizzata che si sta creando.
   - Se si seleziona **Selezione elenco ID da raw SQL ,** si dovrà anche selezionare un database dall'elenco a tendina nel campo **Database**.
   - Se si seleziona **Seleziona ID + Valore**, si dovrà anche selezionare un database dall'elenco a tendina nel campo **Database** e selezionare il tipo di valore del campo dall'elenco a tendina **Tipo di valore**. Assicurarsi che il tipo di valore selezionato sia corretto. Diversamente, quando successivamente si proverà a creare un profilo per questa query, si otterrà un errore "Mismatched Type".
   - Se è stato selezionato **Testo** come tipo di valore, specificare la grandezza del tipo di valore in byte nel campo **Grandezza (# Byte)** . Sarà possibile scoprire la grandezza in byte dal database. In caso non si abbia accesso al database o non sia possibile recuperare l'informazione, inserire 256, la grandezza massima.
8. Cliccare nel campo **Espressione** per aprire la finestra Specifica criteri di selezione.
9. Creare l'espressione di query. Si possono usare tutte le variabili che si desiderano. La sintassi della variabile è alfanumerica e la variabile dev'essere inserita tra parentesi ad angolo aperte e chiuse (<>). Operandi (valori e stringhe) e operatori possono essere variabili.

Non usare le variabili utente per i diagrammi di flusso nelle definizioni delle macro personalizzate, in quanto le macro personalizzate sono globali e le variabili utente per i diagrammi di flusso non lo sono.

Esempio: Macro personalizzata che utilizza una selezione di raw SQL di un ID e un valore

10. Fare clic su **Salva** per salvare la macro personalizzata.

    La macro personalizzata viene dunque archiviata, e può essere richiamata cliccando sul suo nome.

11. Fare clic su **Chiudi** per uscire dalla finestra di dialogo per le Macro personalizzate.

Argomenti correlati

- Creare query nei processi

Linee guida per macro personalizzate

Si dovrebbero sempre tenere presente le linee guida durante la creazione o l'utilizzo di una macro personalizzata:

- Il nome di una macro personalizzata dev'essere formulato in caratteri alfanumerici. Non si possono usare spazi nella stringa del nome, ma è possibile utilizzare i caratteri di sottolineatura (_).

- Se la fonte è stata configurata con la proprietà ENABLE_SELECT_SORT_BY = TRUE, allora *si dovrà* scrivere le macro personalizzate di SQL semplice con un **ORDINE PER** clausola per ordinare i record restituiti per campo chiave per il livello dei destinatari nel quale si sta lavorando. Diversamente, se l'ordine di catalogazione non è quello che si aspettava, un errore verrà generato quando la macro personalizzata verrà usata in un campo derivato in un processo Shapshot.
- Se non si confronta il valore restituito col valore di una macro personalizzata, se il valore è numerico, i valori non uguali allo zero sono considerati VERI (e quindi gli ID associati con essi verranno selezionati) e i valori zero sono considerati FALSI. I valori di stringa sono sempre considerati FALSI.
- Nella creazione di una macro personalizzata che utilizzi SQL semplice, utilizzare una tabella temporanea può velocizzare la performance di SQL semplice, esaminando la quantità di dati con la quale si deve lavorare.

  Quando una macro personalizzata utilizza delle tabelle temporanee nella sua logica sottostante, una tabella temporanea verrà forzata sul database così che la logica riesca.

  In ogni caso, se una macro personalizzata è utilizzata in un livello superiore SELEZIONA, allora non c'è modo per Campaign di usarla per forzare una tavola temporanea sul database, e la logica non riesce.

  Quindi, durante la creazione di una macro personalizzata che usi SQL semplice, potrebbe esserci bisogno di due versioni della stessa macro personalizzata - una che utilizzi il bonus della tabella temporanea e uno che non lo faccia.

  La macro personalizzata senza i bonus della tabella temporanea può essere utilizzata all'inizio di un albero (per esempio, nel primo SELEZIONA). Quella con i bonus della tabella temporanea può essere utilizzata in qualsiasi altra posizione nell'albero dove possa essere inserita una tabella temporanea da poter sfruttare.
- Gli accessi automatici possono avvenire quando si combinano valori restituiti dalle macro personalizzate quando li si mette in query contro dati non normalizzati, che probabilmente è qualcosa che non succederà.

  Per esempio, se si utilizza una macro personalizzata basata su un SQL semplice che restituisce un valore e (in un processo di Snapshot per esempio) e si esternalizza la macro personalizzata e un altro campo dalla tabella sulla quale la suddetta macro è basata, Campaign effettua un accesso automatico su quella tabella. Se la tabella non è normalizzata, si finirà con un prodotto Cartesiano (che indica quando il numero di record mostrati è maggiore di quelli attesi).
- Le macro personalizzate sono ora di consultazione, perché la definizione della macro personalizzata non viene copiata nel processo corrente.

  Al momento dell'esecuzione, una macro personalizzata si risolve leggendo la sua definizione nella tavola di sistema **UA_CustomMacros** (dove vengono archiviate le definizioni) e poi usata/eseguita.
- A differenza di altre query predefinite, i nomi delle macro personalizzate devono essere unici, indipendentemente dalla cartella nella quale vengono salvate. Nelle release precedenti alla 5.0, era possibile archiviare una query chiamata A, per esempio, sia nella cartella F1 che in quella F2.

Campaign supports stored queries from earlier releases. In ogni caso, i riferimenti alle query non uniche già in archivio devono utilizzare la vecchia sintassi:

storedquery(<query name>)

- Mentre risolve le variabili stabilite dall'utente nelle macro personalizzate, Campaign utilizza il valore corrente della variabile dell'utente nel controllare la sintassi. Se il valore corrente viene lasciato in bianco, Campaign genera un errore.
- Il token della tabella temporanea è fornito come un'impostazione avanzata per l'ottimizzazione della performance che esamina la quantità di dati estratti dal database per il set di ID per i destinatari nella tabella temporanea disponibile per l'utilizzo nel processo corrente. Questo elenco di ID di tabelle temporanee potrebbe essere un insieme più ampio degli ID nella cella corrente. Quindi, le funzioni aggregate eseguite sulla tabella temporanea (per esempio, media o somma) non sono supportate e potrebbero generare risultati non corretti.
- Se si vuole utilizzare la macro personalizzata in database diversi, so potrebbe scegliere di usare un' IBM Unica espressione piuttosto che un raw SQL, in quanto i raw SQL possono essere specifici di un particolare database.
- Se una macro personalizzata contiene un SQL semplice e un'altra macro personalizzata, la suddetta macro è risolta, eseguita e il suo valore restituito prima che l'SQL semplice sia eseguito.
- Campaign treats a comma as a parameter separator. Se state utilizzando virgole come caratteri letterali in un parametro, racchiudete il testo tra parentesi aperte e chiuse ({}), come nel seguente esempio:

  TestCM({STRING_CONCAT(UserVar.Test1, UserVar.Test2) })

Le seguenti tabelle descrivono come Campaign tratta le macro personalizzate nelle query e nei campi derivati.

Macro personalizzate nelle query e nei campi derivati (Processi Seleziona, Segmenta e Destinatari)

Tipo di macro personalizza-ta	Come viene usata
Raw SQL: ID	Viene eseguita in una query separata. L'elenco ID viene unito ad altri risultati. Se una macro personalizzata contiene un'altra macro personalizzata e il raw SQL, le suddette macro vengono risolte, eseguite e il loro valore restituito prima che il raw venga eseguito.
Raw SQL: ID + Valore	Si aspetta che il valore restituito venga usato in un'espressione o come comparativo. Se il valore non viene utilizzato in questo modo, Campaign tratta un valore che non sia uguale a zero come VERO per la selezione ID e un valore e stringa equivalenti a zero coem FALSI.

Tipo di macro personalizzata	Come viene usata
IBM Unica Espressione	L'espressione è risolta e viene operato un controllo della sintassi. Viene supportata una query per tabella, e gli ID sono sincronizzati/incorporati.

In una Query Raw SQL (Processi di Selezione, Segmentazione e Destinatari)

Tipo di macro personalizzata	Come viene usata
Raw SQL: ID	La macro personalizzata è risolta e poi la query viene eseguita.
Raw SQL: ID + Valore	Non supportato.
IBM Unica Espressione	L'espressione è risolta, ma non viene operato alcun controllo della sintassi. Se l'espressione non è corretta, viene rilevata dal database del server quando viene eseguita.

Gestire una macro personalizzata

Si può creare una struttura a cartelle per organizzare le macro personalizzate. Si possono quindi spostare le macro personalizzate da una cartella all'altra all'interno di questa struttura.

1. In una pagina di diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona delle **Opzioni** e selezionare **Macro personalizzate**.

   Si aprirà quindi la finestra di dialogo Macro personalizzate.

2. Navigare attraverso l' **Elenco elementi** per selezionare la macro che si vuole modificare.

   L'area **Informazioni** mostra le informazioni dettagliate riguardanti la macro selezionata.

3. Fare clic su **Modifica/Sposta** per modificare o spostare la macro selezionata.

   Si aprirà la finestra di dialogo Modifica/Sposta macro personalizzate.

4. Si può cambiare il nome della macro, modificare le note, cambiare la cartella/posizione nella quale è archiviata la macro, o fare clic su **Modifica** per modificare l'espressione.
5. Fare clic su **Salva** per salvare i cambiamenti.
6. Fare clic su **Chiudi** per uscire dalla finestra di dialogo per le Macro personalizzate.

Informazioni sui modelli

Un modello è un gruppo di processi selezionati e salvati dai diagrammi di flusso. I modelli permettono di progettare e configurare uno o più processi solo una volta, e poi salvarli nella Libreria modelli. I modelli salvano le configurazioni dei processi e le mappature delle tabelle, e sono disponibili per qualunque sessione o campagna.

Copiare un modello nella Libreria modelli

Si possono aggiungere modelli alla libreria modelli copiandoli nella libreria stessa.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, selezionare il(i) processo(i) che si desidera salvare come modello(i). Utilizzare **Maiusc+Clic** e **Ctrl+Clic** per la selezione multipla dei processi.
2. Fare clic con il tasto destro sul(i) processo(i) che si desidera copiare e selezionare **Copia nella libreria modelli**.

   Si aprirà la finestra Salva Modello.
3. Inserire il nome del modello nel campo **Nome**.

   Non è possibile utilizzare spazi nella stringa del nome. I modelli archiviati vengono identificati con il nome, che deve dunque essere unico nella cartella nella quale è archiviato.
4. (Facoltativo) Inserire una descrizione di testo in formato libero nel campo **Note**.
5. (Facoltativo) Selezionare una cartella nella quale verrà allocato il modello. Selezionare una cartella esistente dall'elenco o selezionare **Nuova cartella** per crearne una nuova. La cartella selezionata viene mostrata nel campo **Salva come** sull'**Elenco elementi**. Per creare una nuova cartella, fare clic su **Nuova cartella**. Si può inserire un numero illimitato di cartelle (incluse cartelle a nido gerarchiche) per organizzare e archiviare i modelli.
6. Fare clic su **Salva**.

Incollare un modello dalla Libreria modelli

Si può incollare un modello dalla Libreria modelli in un diagramma di flusso che si sta creando.

1. Nella pagina del diagramma di flusso nella modalità Modifica, fare clic sull'icona **Opzioni** e selezionare **Modelli archiviati**.

   Si aprirà la finestra di dialogo dei Modelli archiviati.
2. Selezionare un modello dall'elenco **Elementi**.
3. Fare clic su **Incolla modello**.

Il modello selezionato viene incollato nello spazio di lavoro del diagramma di flusso.

I processi inseriti potrebbero apparire in posizione superiore rispetto ad altri processi già presenti nel diagramma di flusso. Tutti i processi inseriti vengono inizialmente selezionati per permettere di spostarli più facilmente come gruppo.

Si può accedere ai modelli da qualunque altra sessione o campagna attraverso la Libreria modelli. Se un modello viene incollato in un diagramma di flusso che ha mappature di tabella differenti, la mappatura sottostante viene ampliata ma non sostituita dalla nuova mappatura, a meno che il(i) nome(i) della(e) tabella(e) non sia(no) lo(gli) stesso(i).

Gestire un modello

Si possono creare nuove cartelle, modificare, spostare e rimuovere modelli archiviati attraverso questo comando.

1. Su una pagina di diagramma di flusso in modalità Modifica, fare clic sull'icona **Opzioni** e selezionare **Modelli archiviati**.

   Si aprirà la finestra di dialogo Modelli archiviati .

2. Dall'**Elenco elementi**, selezionare il modello che volete modificare o spostare.
3. Fare clic su **Modifica/Sposta**.

   Si aprirà la finestra di dialogo Modifica/Sposta modelli archiviati.

4. Nel campo **Salva come**, specificare la cartella/percorso nella quale si vuole spostare il modello.
5. Si può anche cambiare il nome del modello archiviato, o modificare la nota ad esso associata.
6. Fare clic su **Salva** per salvare i cambiamenti.
7. Fare clic su **Chiudi** per uscire dalla finestra Modelli archiviati.

I cataloghi delle tabelle archiviate

Un catalogo tabelle è una raccolta di tabelle mappate dagli utenti. I cataloghi tabelle archiviano tutte le informazioni di meta dati delle mappature tabelle create dagli utenti per il riutilizzo attraverso diagrammi di flusso. I cataloghi di tabelle sono archiviati di default in un formato di proprietà binaria utilizzando un'estensione `.cat`.

Per informazioni sulla creazione e su come lavorare con i cataloghi di tabelle, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*

Accedere ai cataloghi tabelle archiviate

Da una pagina di diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona **Opzioni** e selezionare **Cataloghi tabelle archiviate**.

Si aprirà la finestra di dialogo Catalogo tabelle archiviate.

Se si posseggono gli appositi permessi, è anche possibile accedere ai cataloghi archiviati dalla pagina Impostazioni Campagna. Per ulteriori informazioni, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Modificare un catalogo tabelle

1. Da una pagina di diagramma di flusso in modalità **Modifica** fare clic sull'icona **Opzioni** e selezionare **Cataloghi tabelle archiviate**.

   Si aprirà la finestra di dialogo Cataloghi tabelle archiviate .

2. Selezionare la tabella desiderata nell'**Elenco elementi**.

   L'area **Informazioni** mostra le informazioni dettagliate del catalogo tabelle selezionato, incluso il nome del catalogo e il percorso del file.

3. Fare clic su **Modifica/Sposta**.
4. Si può cambiare il nome del catalogo tabelle archiviato, modificarne la descrizione, o cambiare la cartella/locazione nella quale è stato archiviato.
5. Fare clic su **Salva**.
6. Nella finestra Cataloghi tabelle archiviate, fare clic su **Chiudi**.

Rimuovere un catalogo tabelle

Si dovrebbero eliminare i cataloghi usando soltanto l'interfaccia Campaign. Se si rimuovono le tabelle o si cambia catalogo tabelle direttamente nel file system, Campaign non può garantire l'integrità dei dati nel sistema.

1. Da una pagina di diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona **Opzioni** e selezionare **Cataloghi tabelle archiviate**.

   Si aprirà la finestra di dialogo Catalogo tabelle archiviate .

2. Selezionare la tabella desiderata nell'**Elenco elementi**.

   L'area **Informazioni** mostra le informazioni dettagliate del catalogo tabelle selezionato, incluso il nome del catalogo e il percorso del file.

3. Fare clic su **Rimuovi**.

   Comparirà un messaggio di conferma per chiedere la conferma della rimozione del catalogo tabelle selezionato.

4. Fare clic su **OK**.
5. Nella finestra Cataloghi tabelle archiviate, fare clic su **Chiudi**.

11 Sessioni

Informazioni sulle sessioni

Come le campagne, le sessioni sono composte di diagrammi di flusso individuali. Pertanto, le sessioni permettono di creare costrutti di dati persistenti (come segmenti strategici, dimensioni gerarchiche archiviate, e cubi) che sono disponibili globalmente per tutte le campagne. Si possono usare le sessioni per creare diagrammi di flusso che:

- Trasformino i dati richiesti attraverso le campagne;
- Produce PredictiveInsight input files;
- Contengano segmenti strategici.

Nella creazione dei diagrammi di flusso, fare attenzione a non creare dipendenze cicliche tra i processi. Ad esempio, il diagramma di flusso ha un processo Seleziona che fornisce l'input ad un processo Create Seg. Se si sceglie come input nel processo Seleziona un segmento che verrà creato dallo stesso processo Create Seg cui il processo Seleziona fornisce l'output, si creerà una dipendenza ciclica. Questa situazione può provocare un errore quando si cerca di eseguire il processo.

Utilizzo delle sessioni

Con le sessioni si possono eseguire le seguenti attività:

- Creare sessioni
- Organizzare sessioni
- Visualizzare sessioni
- Modificare i dettagli del Riepilogo di una sessione

- Modificare il(i) diagramma(i) di flusso di una sessione
- Copiare sessioni
- Eseguire sessioni
- Spostare sessioni
- Eliminare sessioni

Per utilizzare le sessioni sono necessarie le adeguate autorizzazioni. Per informazioni sulle autorizzazioni, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Creare una sessione

1. Seleziona `Campaign > Sessions`.

   La pagina Tutte le sessioni mostra la struttura di cartelle utilizzata per organizzare le sessioni della compagnia. Se è stata precedentemente aperta una sottocartella nella pagina Tutte le sessioni, quella sottocartella verrà mostrata al suo posto.

2. Navigare attraverso la struttura di cartelle fino a quando non verrà mostrato il contenuto della cartella nella quale si vuole aggiungere la sessione.

3. Fare clic sull'icona **Aggiungi una sessione**.

   Si aprirà la pagina Nuova sessione.

4. Inserire un nome, la politica di sicurezza e la descrizione della sessione.

   I nomi delle sessioni hanno specifiche restrizioni riguardanti i caratteri. Per ulteriori dettagli, consultare l'Appendice A, Caratteri Speciali nei Nomi degli Oggetti Campaign.

5. Fare clic su **Salva modifiche**.

   Si può anche cliccare su **Salva e aggiungi diagramma di flusso** per iniziare immediatamente a creare diagrammi di flusso per la propria sessione.

Visualizzare una sessione

1. Selezionare **Campaign > Sessioni**.

   Si aprirà la pagina Tutte le Sessioni

2. Fare clic sul nome della sessione che si vuole visualizzare, per aprire la scheda **Riepilogo** della sessione.

   O

3. Fare clic sull'icona **Visualizza una scheda** accanto al nome della sessione che si vuole visualizzare.

Il **Riepilogo** e i nomi di tutti i diagrammi di flusso nella sessione compariranno in un menu contestuale.

4. Selezionare la tabella di sessione che si vuole visualizzare.

   La sessione si aprirà alla tabella selezionata.

Modificare i dettagli del riepilogo di una sessione

1. Selezionare **Campaign > Sessioni**.

   Si aprirà la pagina Tutte le sessioni.

2. Fare clic sul nome della sessione della quale si vogliono modificare i dettagli di riepilogo.

   La sessione si apre alla sua scheda di **Riepilogo**.

3. Fare clic sull'icona **Modifica riepilogo**.
4. Effettuare le modifiche desiderate nella scheda **Riepilogo** .

   I nomi delle sessioni hanno specifiche restrizioni riguardanti i caratteri. Per ulteriori dettagli, consultare l'Appendice A, Caratteri Speciali nei Nomi degli Oggetti Campaign.

5. Quando si è terminato di modificare, fare clic su **Salva modifiche**.

   Le modifiche sono state salvate e la sessione verrà chiusa.

Modificare i diagrammi di flusso di una sessione

1. Selezionare **Campaign > Sessioni**.

   Si aprirà la pagina Tutte le Sessioni.

2. Fare clic sull'icona **Modifica la scheda** accanto al nome della sessione nella quale si desidera modificare il(i) diagramma(i) di flusso.
3. Dal menu contestuale, cliccare il nome del diagramma di flusso che si desidera modificare.

   La pagina del diagramma di flusso si aprirà in modalità **Lettura**.

4. Fare clic sull'icona **Modifica** per aprire il diagramma di flusso in modalità **Modifica**.
5. Effettuare le modifiche desiderate al diagramma di flusso.
6. Quando si è terminato di effettuare modifiche, fare clic su **Salva** o **Salva ed esci**.

Modificare le proprietà di un diagramma di flusso in una sessione

1. Aprire il diagramma di flusso per iniziare a effettuare le modifiche.

2. Fare clic su **Proprietà** nella barra degli strumenti del Diagramma di flusso.

   Si aprirà la pagina Modifica proprietà del diagramma di flusso.
3. Modificare il nome o la descrizione del diagramma di flusso.

   ☼ I nomi dei diagrammi di flusso hanno delle specifiche restrizioni di caratteri. Vedere Caratteri speciali.

   ---

4. Fare clic su **Salva modifiche**.

   I dettagli modificati del diagramma di flusso verranno salvati.

Informazioni sulla copia di sessioni

Non si copiano le sessioni, piuttosto i diagrammi di flusso in esse contenuti.

Argomenti correlati

- Copia di diagrammi di flusso

Informazioni sull'esecuzione delle sessioni

Per eseguire una sessione c'è bisogno di eseguire ognuno dei suoi diagrammi di flusso.

Argomenti correlati

- Esecuzione di diagrammi di flusso

Spostare una sessione

Si possono spostare le sessioni da una cartella all'altra per motivi di organizzazione.

☼ Se qualcuno sta modificando un diagramma di flusso nella sessione che si è deciso di spostare, l'intero diagramma di flusso potrebbe andare perduto durante lo spostamento. Bisogna assicurarsi che nessuno dei diagrammi di flusso nella sessione sia aperto e in fase di modifica quando si sposta la sessione stessa.

---

1. Selezionare **Campaign > Sessioni**.

   Si aprirà la pagina Tutte le sessioni.
2. Aprire la cartella che contiene la sessione che si vuole spostare.
3. Selezionare la casella accanto alla sessione che si vuole spostare. Si possono selezionare più sessioni da spostare nella stessa posizione allo stesso tempo.
4. Fare clic sull'icona **Sposta**.

   Si aprirà la finestra Sposta elementi.
5. Fare clic sulla cartella nella quale si vuole spostare la sessione.

Navigare attraverso l'elenco cliccando il simbolo **+** accanto alla cartella per aprirla.

6. Fare clic su **Accetta questo percorso**.

   Si può anche cliccare due volte su una cartella per selezionare e accettare la posizione in un unico passaggio.

   La sessione verrà spostata nella cartella di destinazione.

Rimozione delle sessioni

Quando si rimuove una sessione, la sessione e tutti i file di diagrammi di flusso verranno cancellati. Se vi sono porzioni della sessione che devono essere archiviate per essere poi riutilizzate in futuro, è possibile salvarle come oggetto archiviato. Per informazioni, vedere Informazioni sui campi derivati.

Se si rimuove una sessione che ha associato un contatto o un registro storico di risposte, tutti i contatti e lo storico delle risposte verranno cancellati. Non cancellare la sessione se è necessario mantenere i contatti associati e lo storico delle risposte.

Rimuovere una sessione

1. Selezionare **Campaign > Sessioni**.

   Si aprirà la pagina Tutte le sessioni.

2. Aprire la cartella che contiene la sessione che si vuole rimuovere.

   Navigare attraverso la struttura di cartelle facendo clic sul nome di una cartella per aprirla, poi fare clic su **Tutte le sessioni** per tornare alla pagina Tutte le sessioni, o fare clic su **Cartella principale** per aprire la cartella che contiene quella attualmente aperta.

3. Selezionare la casella accanto alla sessione che si vuole rimuovere. Si possono selezionare più sessioni da rimuovere contemporaneamente.

4. Fare clic sull'icona **Rimuovi selezionati**.

   Se si tenta di rimuovere una sessione che ha associati contatti o uno storico di risposte, un messaggio di avviso indicherà che tutti i contatti corrispondenti e lo storico delle risposte saranno eliminati. Se è necessario conservare i contatti e lo storico delle risposte corrispondenti, fare clic su **Annulla**.

5. Fare clic su **OK** nella finestra di conferma.

   La sessione verrà rimossa.

Informazioni sull'organizzazione delle sessioni

Si possono organizzare le sessioni creando una o più serie di cartelle. Si possono quindi spostare le sessioni da una cartella all'altra all'interno della struttura di cartelle appositamente creata.

Si possono aggiungere, spostare e cancellare cartelle per organizzare le proprie sessioni. Inoltre è possibile modificare il nome e la descrizione delle cartelle.

Aggiungere una cartella sessione

1. Selezionare **Campaign > Sessioni**.

   Si aprirà la pagina Tutte le sessioni.

2. Fare clic sulla cartella nella quale si vuole aggiungere una sottocartella e poi cliccare **Aggiungi una sottocartella**, o semplicemente fare clic su Aggiungi una sottocartella per aggiungere una cartella nel livello superiore.

   Si aprirà la pagina Aggiungi una sottocartella.

3. Inserire un nome, la politica di sicurezza e la descrizione della cartella.

   I nomi delle cartelle hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per ulteriori dettagli, consultare l'Appendice A, Caratteri Speciali nei Nomi degli Oggetti Campaign.

4. Fare clic su **Salva modifiche**.

Si tornerà alla pagina Tutte le sessioni. La nuova cartella o sottocartella appena creata viene visualizzata.

Modificare il nome e la descrizione di una cartella sessione

1. Selezionare **Campaign > Sessioni**.

   Si aprirà la pagina Tutte le sessioni.

2. Fare clic sulla cartella che si vuole rinominare.
3. Fare clic sull'icona **Rinomina**.

   Si aprirà la pagina Rinomina una sottocartella.

4. Modificare il nome e la descrizione della cartella.

   I nomi delle cartelle hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per ulteriori dettagli, consultare l'Appendice A, Caratteri Speciali nei Nomi degli Oggetti Campaign.

5. Fare clic su **Salva modifiche**.

Si tornerà alla pagina Tutte le sessioni. La cartella o sottocartella è stata rinominata.

Spostare una cartella di sessione

Se qualcuno sta modificando un diagramma di flusso nella sessione che si è deciso di spostare, i risultati dello stesso sull'intero diagramma di flusso potrebbero essere persi durante lo spostamento della sessione. Bisogna assicurarsi che nessuno dei diagrammi di flusso presenti nella sezione da spostare sia aperto per modifiche durante la fase dello spostamento.

1. Selezionare **Campaign > Sessioni**.

   Si aprirà la pagina Tutte le sessioni.
2. Fare clic sulla cartella che contiene la sottocartella che si vuole spostare.
3. Selezionare la casella accanto alla cartella che si vuole spostare. Si possono selezionare molteplici cartelle per spostarle contemporaneamente nella stessa posizione.
4. Fare clic sull'icona **Sposta**.

   Si aprirà la finestra Sposta elementi.
5. Fare clic sulla cartella nella quale si vuole spostare la sottocartella.

   Navigare attraverso l'elenco cliccando il simbolo **+** accanto alla cartella per aprirla.
6. Fare clic su **Accetta questo percorso**.

   Si può anche fare doppio clic su una cartella per selezionare e accettare la posizione in un unico passaggio.

La sottocartella e tutto il suo contenuto verranno spostati nella cartella di destinazione.

Rimuovere una cartella di sessione

Si deve spostare o rimuovere il contenuto di una cartella prima che la si possa cancellare.

Se si posseggono gli appositi permessi richiesti per rimuovere una cartella, Campaign permette anche la rimozione di tutte le sottocartelle contenute in quella principale.

1. Selezionare **Campaign > Sessioni**.

   Si aprirà la pagina Tutte le sessioni.
2. Aprire la cartella che contiene la sottocartella che si vuole rimuovere.
3. Selezionare la casella accanto alla cartella che si vuole rimuovere. Si possono selezionare più cartelle per rimuoverle contemporaneamente.
4. Fare clic sull'icona **Rimuovi selezionati**.

5. Fare clic su **OK** nella finestra di conferma.

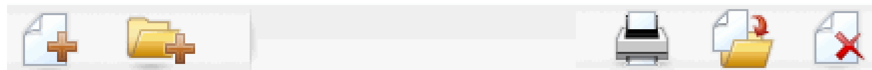
   La cartella e tutte le sottocartelle vuote saranno rimosse.

Argomenti correlati

- Spostare una sessione
- Rimuovere una sessione

Icone della pagina Tutte le sessioni

La pagina Tutte le sessioni utilizza le seguenti icone.



Le icone sono descritte nella tabella seguente, procedendo da sinistra verso destra.

Molte delle icone nell'interfaccia Campaign sono associate a funzioni che richiedono autorizzazioni. Per ulteriori informazioni, consultare la *Marketing Platform Guida dell'amministratore*. Le seguenti icone **Aggiungi una sessione** e **Aggiungi una sottocartella** non compariranno senza i permessi appropriati.

Nome icona	Descrizione
Aggiungi una sessione	Fare clic per aggiungere una nuova sessione.
Aggiungi una sottocartella	Fare clic per aggiungere una nuova sottocartella di sessione.
Stampa quest'elemento	Selezionare una o più sessioni facendo clic sulla casella accanto a ogni sessione, poi fare clic su quest'icona per stampare la(le) sessione(i) selezionata(e).
Sposta	Selezionare una o più sessioni facendo clic sulla casella accanto a ogni sessione, poi fare clic su quest'icona per specificare una posizione nella quale spostare la(le) sessione(i) selezionata(e).
Rimuovi selezionato	Selezionare una o più sessioni facendo clic sulla casella accanto a ogni elemento, poi fare clic su quest'icona per cancellare la(le) sessione(i) selezionata(e).

Informazioni sui segmenti strategici

Un segmento strategico è un elenco globalmente persistente di ID. I segmenti strategici sono semplicemente segmenti che vengono creati, in genere dagli amministratori di Campaign, usando il processo CreateSeg in una sessione di diagramma di flusso, così che siano disponibili per l'utilizzo globale, in tutte le campagne.

Campaign supporta diversi segmenti strateigici; l'elenco ID che viene creato per ogni segmento strategico e livello destinatari viene archiviata nelle tabelle di sistema di Campaign. Si può associare un numero illimitato di segmenti strategici a una campagna.

I segmenti strategici sono spesso utilizzati nei cubi. Un cubo può essere creato da qualunque elenco di ID, ma è più efficace se è basato su un segmento strategico, dal momento che i cubi di questo genere sono globali e possono essere analizzati dai vari report di segmento.

I segmenti strategici possono essere utilizzati come soppressori globali dei segmenti. Una soppressione globale dei segmenti definisce l'elenco di ID che sono automaticamente esclusi dalle celle nei diagrammi di flusso per un particolare livello di destinatari.

I segmenti strategici possono facoltativamente specificare una o più IBM Unica fonti di dati nelle quali il segmento strategico verrà inserito nella cache (cioè archiviato nel database così che non sia necessario caricare gli ID del segmento strategico per ogni diagramma di flusso che lo utilizzi). Questo può fornire significativi miglioramenti nella performance durante l'utilizzo dei segmenti strategici.

I segmenti strategici nella cache vengono archiviati in tabelle temporanee alle quali viene assegnato il parametro di configurazione `TempTablePrefix`.

Per utilizzare i segmenti strategici sono necessarie le adeguate autorizzazioni. Per informazioni sulle autorizzazioni, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Argomenti correlati

- Associare segmenti strategici con una campagna
- I cubi
- Informazioni sulle gerarchie di dimensioni

Migliorare le prestazioni di segmenti strategici

Per default, il processo Crea Seg crea un segmento file bin sul server applicativo, e può richiedere molto tempo per il completamento di un segmento strategico grande. Quando Campaign aggiorna il file binario, fa decadere e poi inserisce nuovamente le righe in una tabella di cache; l'intero file viene riscritto per lo smistamento. Per segmenti strategici molto grandi (per esempio, 400 milioni di ID), ci vuole molto tempo per riscrivere l'intero file, anche se la maggior parte degli ID non sono stati modificati.

Per migliorare le prestazioni, è possibile utilizzare la proprietà `doNotCreateServerBinFile` nella pagina di Configurazione per specificare che i segmenti strategici devono creare una tabella temporanea nella fonte dei dati invece di un file bin sul server delle applicazioni. Quando questa proprietà viene imposta su `TRUE`, almeno una fonte di dati deve essere specificata nella configurazione del processo Create Seg.

Inoltre, ottimizzazioni delle prestazioni come la creazione di indici e produzione di statistiche, che non possono essere applicate alle tavole di cache dei segmenti, potranno essere usate sulle tabelle temporanee del segmento. Le proprietà `PostSegmentTableCreateRunScript`, `SegmentTablePostExecutionSQL`, e `SuffixOnSegmentTableCreation` nella pagina di Configurazione supportano queste ottimizzazioni delle prestazioni.

Per ulteriori dettagli sulle proprietà nella pagina di Configurazione, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Prerequisiti per la creazione di segmenti strategici

Prima di creare un segmento strategico, si dovrebbero effettuare i seguenti passaggi:

- Determinare in che modo il segmento strategico sarà organizzato, la gerarchia delle cartelle e le convenzioni sull'attribuzione dei nomi che verranno utilizzate.
- Determinare esattamente quali sono i segmenti strategici importanti.
- Determinare la logica dietro i segmenti strategici.
- Identificare la relazione tra i vari segmenti strategici.
- Identificare il livello dei destinatari più appropriato per i segmenti strategici.
- Determinare in che modo i segmenti strategici dovrebbero essere aggiornati.
- Determinare il livello di dettaglio definito in ogni segmento strategico. Per esempio, un segmento dovrebbe includere tutte le soppressioni?
- Determinare se si vuole tenere uno storico dei segmenti strategici in una cartella di archivio.
- Prendere in considerazione la misura dei segmenti strategici che si vogliono creare e il potenziale impatto sulle performance. Vedere Migliorare la performance dei segmenti strategici.

Creare un segmento strategico

Per utilizzare i segmenti strategici sono necessarie le adeguate autorizzazioni. Per informazioni sulle autorizzazioni, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

I segmenti strategici vengono creati e resi disponibili per la selezione solo quando il processo CreateSeg è stato eseguito correttamente in modalità produzione. Configurare il processo CreateSeg non è sufficiente. Eseguire il processo in modalità test non crea un segmento strategico né ne aggiorna uno già esistente.

1. Creare una sessione, o aprire una sessione già esistente in modalità modifica.

   I nomi dei segmenti hanno specifiche restrizioni riguardanti i caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.

2. Creare un nuovo diagramma di flusso il cui processo di output finale sia CreateSeg.
3. Fare clic su **Salva e torna** quando il diagramma di flusso è stato creato.

   Il diagramma di flusso è stato salvato. I segmenti strategici sono elencati nella pagina Tutti i segmenti e sono disponibili per l'utilizzo in tutte le campagne.

Argomenti correlati

- Modificare i dettagli del riepilogo di una sessione
- Modificare i diagrammi di flusso di una sessione
- CreateSeg

Esempio: diagrammi di sessione che generano segmenti strategici

In un diagramma di flusso nell'area Sessioni di Campaign, aggiungere due processi Seleziona, uno per selezionare tutti i record da un particolare campo in una tabella mappata nella propria base di dati, l'altro per selezionare tutti i record che sono stati classificati come rifiuti dalla stessa base di dati e quindi devono essere rimossi dall'elenco generale di ID.

Successivamente, utilizzare un processo Unisci il cui input consiste nelle celle di output dei due processi selezionati per eliminare gli ID di Rifiuto e generare una cella di output di ID idonei.

In seguito aggiungere un processo di Segmento al quale vengono passati gli ID idonei del processo Unisci, dove vengono divisi in tre discreti gruppi di ID.

Infine, aggiungere un processo di Create Seg per far uscire i tre segmenti come un elenco globalmente persistente di ID di destinatari.

Eseguire il diagramma di flusso in modalità produzione per creare il segmento strategico e renderlo disponibile all'utilizzo in più campagne.

Visualizzare un segmento dalla pagina Tutti i segmenti

1. Selezionare **Campaign > Segmenti**.

   Si aprirà la pagina Tutti i segmenti.
2. Fare clic sul nome della sessione che si desidera visualizzare.

Verrà visualizzata la pagina Riepilogo del segmento, che mostrerà le informazioni di riepilogo del segmento.

Elemento	Descrizione
Descrizione	La descrizione del segmento fornita nel processo Create Seg

Elemento	Descrizione
Fonte Diagramma di flusso	Il nome del diagramma di flusso nel quale è stato definito il segmento
Livello destinatari	Il livello destinatari del segmento.
Conteggio attuale	Il numero di ID in questo segmento e la data nella quale è stato eseguito per l'ultima volta.
Utilizzato nella(e) seguente(i) Campagna(e)	Un elenco di tutte le campagne che utilizzano il segmento, con i collegamenti alle campagne stesse

Visualizzare un segmento strategico salla pagina Riepilogo campagna

1. Andare alla pagina di riepilogo di qualunque campagna utilizzi il segmento che si desidera visualizzare.
2. Nell'elenco **Segmenti rilevanti**, fare clic sul nome del segmento.

   Si aprirà la pagina di riepilogo del segmento.

Modificare i dettagli del Riepilogo di un segmento

1. Selezionare **Campaign > Segmenti**.

   Si aprirà la pagina Tutti i segmenti.
2. Fare clic sul nome del segmento del quale si desiderano modificare i dettagli di riepilogo.

   Il segmento si apre nella tabella **Riepilogo**.
3. Apportare le modifiche desiderate al nome o alla descrizione del segmento.

   I nomi dei segmenti hanno specifiche restrizioni riguardanti i caratteri. Per ulteriori dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.
4. Quando si è terminato di modificare, fare clic su **Salva modifiche**.

   Le modifiche sono state salvate e il segmento verrà chiuso.

Modificare il diagramma di flusso di origine di un segmento

1. Selezionare **Campaign > Segmenti**.

   Si aprirà la pagina Tutti i segmenti.

2. Fare clic sul nome del segmento del quale si desidera modificare il diagramma di flusso.

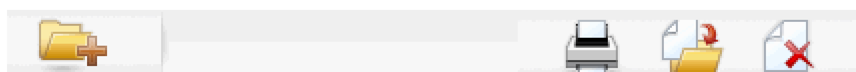
   Si aprirà la pagina di Riepilogo del segmento.
3. In **Fonte Diagramma di flusso**, fare clic sul link al diagramma di flusso.

   La pagina del diagramma di flusso si apre in modalità **Lettura**.
4. Fare clic su **Modifica** per aprire il diagramma di flusso in modalità **Modifica**.
5. Effettuare le modifiche desiderate al diagramma di flusso.
6. Quando si è terminato di effettuare modifiche, fare clic su **Salva** o **Salva ed esci**.

Il segmento strategico esistente non verrà aggiornato fino a quando il diagramma di flusso non verrà eseguito nuovamente in modalità produzione.

Icone della pagina Tutti i segmenti

La pagina Tutti i segmenti utilizza le seguenti icone



Le icone sono descritte nella tabella seguente, procedendo da sinistra verso destra.

Nome icona	Descrizione
Aggiungi una sottocartella	Fare clic per aggiungere una sottocartella di segmento.
Ricerca avanzata	Fare clic per aprire la finestra di dialogo Opzioni ricerca avanzata, nella quale è possibile specificare attributi e valori per cercare offerte.
Stampa	Selezionare uno o più segmenti facendo clic sulla casella accanto a ogni segmento, poi fare clic su quest'icona per stampare il(i) segmento(i) selezionato(i).
Sposta	Selezionare uno o più segmenti facendo clic sulla casella accanto a ogni segmento, poi fare clic su quest'icona per specificare un nuovo percorso per il(i) segmento(i) selezionato(i).
Elimina selezionato	Selezionare uno o più segmenti facendo clic sulla casella accanto a ogni segmento, poi fare clic su quest'icona per rimuovere il(i) segmento(i) selezionato(i).

Esecuzione di segmenti strategici

Sarebbe necessario rigenerare i segmenti strategici se il contenuto della base di dati è cambiato. Per rigenerare un segmento strategico, si deve eseguire il diagramma di flusso nel quale è stato creato il segmento, in modalità produzione. L'impostazione Abilita output in modalità Esecuzione di test non ha effetto; i segmenti strategici escono solo in modalità produzione.

Quando un processo di Create Seg viene eseguito nuovamente in modalità produzione, il segmento strategico esistente creato da quel processo viene eliminato. Questo significa che qualunque utente del segmento strategico esistente (inclusi i soppressori globali) potrebbe visualizzare un errore "segmento non valido" se il nuovo processo Create Seg non riuscisse a completarsi in modo corretto, oppure mentre è ancora in corso.

Argomenti correlati

- Esecuzione di diagrammi di flusso

Organizzazione di segmenti strategici

Si possono organizzare i segmenti strategici creando una cartella o una serie di cartelle. Sarà dunque possibile spostare i segmenti strategici da una cartella all'altra all'interno della struttura di cartelle creata.

La cartella nella quale il segmento strategico risiede specifica la politica di sicurezza che si applica al segmento stesso, determinando chi vi può accedere, chi può modificarlo o rimuoverlo.

Aggiungere una cartella segmento

Si possono aggiungere, spostare e cancellare cartelle per organizzare i propri segmenti. Inoltre è possibile modificare il nome e la descrizione di una cartella.

1. Selezionare **Campaign > Segmenti**.

   Si aprirà la pagina Tutti i segmenti.

2. Fare clic sulla cartella nella quale si vuole aggiungere la sottocartella.
3. Fare clic sull'icona **Aggiungi una sottocartella**.

   Si aprirà la pagina Aggiungi una sottocartella.

4. Inserire un nome, la politica di sicurezza e la descrizione della cartella.

   I nomi delle cartelle hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.

5. Fare clic su **Salva modifiche**.

Si tornerà alla pagina Tutti i segmenti. La nuova cartella o sottocartella appena creata viene visualizzata.

Modificare il nome e la descrizione di una cartella segmento

1. Selezionare **Campaign > Segmenti**.

   Si aprirà la pagina Tutti i segmenti.
2. Fare clic sulla cartella che si vuole rinominare.
3. Fare clic su **Rinomina**.

   Si aprirà la pagina Rinomina una sottocartella.
4. Modificare il nome e la descrizione della cartella.

   I nomi delle cartelle hanno specifiche restrizioni di caratteri. Per i dettagli, consultare Informazioni sui caratteri speciali.
5. Fare clic su **Salva modifiche**.

   Si tornerà alla pagina Tutti i segmenti. La cartella o sottocartella è stata rinominata.

Spostare una cartella segmento

Se qualcuno sta editando il diagramma di flusso sorgente, qualunque segmento si desideri spostare, l'intero diagramma di flusso potrebbe essere perso durante lo spostamento. Si deve essere certi che nessun diagramma di flusso sorgente sia aperto per modifiche quando si sposta una sottocartella.

1. Selezionare **Campaign > Segmenti**.

   Si aprirà la pagina Tutti i segmenti.
2. Aprire la cartella che contiene la sottocartella che si desidera spostare.

   Navigare attraverso la struttura di cartelle facendo clic sul nome della cartella per aprirla, poi fare clic su **Tutti i segmenti** per tornare alla pagina Tutti i segmenti, o fare clic sul nome di una cartella per aprire le cartelle nell'albero.
3. Selezionare la casella accanto alla cartella che si vuole spostare. Si possono selezionare più cartelle per spostarle contemporaneamente nella stessa posizione.
4. Fare clic sull'icona **Sposta**.

   Si aprirà la finestra Sposta elementi.
5. Fare clic sulla cartella nella quale si vuole spostare la sottocartella.

   Navigare attraverso l'elenco cliccando il simbolo **+** accanto alla cartella per aprirla.
6. Fare clic su **Accetta questo percorso**.

Si può anche fare doppio clic su una cartella per selezionare e accettare la posizione in un unico passaggio.

La sottocartella e tutto il suo contenuto verranno spostati nella cartella di destinazione.

Rimuovere una cartella segmento

Si deve spostare o eliminare il contenuto di una cartella prima di rimuoverla.

Se si possiedono i permessi appositi per eliminare una cartella, Campaign permette anche l'eliminazione di tutte le sottocartelle presenti nella cartella principale.

1. Selezionare **Campaign > Segmenti**.

   Si aprirà la pagina Tutti i segmenti.

2. Aprire la cartella che contiene la sottocartella che si desidera eliminare.

   Navigare attraverso la struttura di cartelle facendo clic sul nome di una cartella per aprirla, e poi fare clic su **Tutti i segmenti** per tornare alla pagina Tutti i segmenti, o fare clic sul nome di una cartella per aprire tutte le cartelle nell'albero.

3. Selezionare la casella accanto alla cartella che si vuole rimuovere. Si può effettuare una selezione multipla delle cartelle per rimuoverle contemporaneamente.
4. Fare clic sull'icona **Rimuovi selezionati**.
5. Fare clic su **OK** nella finestra di conferma.

   La cartella e tutte le sottocartelle vuote saranno eliminate.

Spostare un segmento

Si possono spostare segmenti strategici da cartella a cartella per motivi organizzativi.

Se un diagramma di flusso sorgente per il segmento che si desidera spostare è aperto per modifiche, l'intero diagramma di flusso potrebbe andare perduto durante lo spostamento. Assicurarsi che nessuno dei diagrammi di flusso sorgente siano aperti per modifiche prima di spostare la sottocartella.

1. Selezionare **Campaign > Segmenti**.

   Si aprirà la pagina Tutti i segmenti.

2. Aprire la cartella contenente il segmento che si desidera spostare.
3. Fare clic sulla casella accanto al segmento che si desidera spostare. Si possono selezionare molteplici segmenti per spostarli contemporaneamente nella stessa posizione.
4. Fare clic sull'icona **Sposta**.

   Si aprirà la finestra Sposta elementi.

5. Fare clic sulla cartella nella quale si vuole spostare il segmento.

   Navigare attraverso l'elenco cliccando il simbolo **+** accanto alla cartella per aprirla.

6. Fare clic su **Accetta questo percorso**.

   Si può anche fare doppio clic su una cartella per selezionare e accettare la posizione in un unico passaggio.

   Il segmento è stato spostato nella cartella di destinazione.

Eliminazione di segmenti strategici

I segmenti strategici possono essere rimossi nei seguenti modi:

- Rimuovendo il segmento strategico stesso dalla cartella nella pagina Tutti i segmenti. I segmenti strategici rimossi in questo modo verranno ricreati se i processi Create Seg che li avevano generati in origine vengono eseguiti nuovamente in modalità produzione. Per maggiori dettagli, consultare "Eliminazione segmenti strategici" a pagina 240.
- Rimuovendo il processo Create Seg che ha generato il segmento strategico. Il segmento strategico viene rimosso solo al salvataggio del diagramma di flusso. I segmenti strategici rimossi in questo modo non possono essere recuperati. Per maggiori dettagli riguardo la rimozione di processi nei diagrammi di flusso, consultare "Eliminazione processi" a pagina 65.
- Rimuovendo il diagramma di flusso che contiene il processo Create Seg che ha generato il segmento strategico. I segmenti strategici rimossi in questo modo non possono essere recuperati. Per maggiori dettagli riguardo la rimozione di diagrammi di flusso, consultare "Informazioni sull'eliminazione dei diagrammi di flusso" a pagina 56.

Argomenti correlati

- Rimuovere un segmento
- Per eliminare un processo
- Eliminazione di diagrammi di flusso

Rimuovere un segmento

Seguire la seguente procedura per rimuovere un segmento strategico direttamente dalla pagina Tutti i segmenti.

I segmenti strategici rimossi in questo modo verranno ricreati se i processi Create Seg che li avevano generati in origine vengono eseguiti nuovamente in modalità produzione.

1. Selezionare **Campaign > Segmenti**.

   Si aprirà la pagina Tutti i segmenti.

2. Aprire la cartella contenente il segmento che si desidera rimuovere.

3. Selezionare la casella accanto al segmento che si desidera rimuovere. Si può effettuare una selezione multipla dei segmenti per rimuoverli contemporaneamente.
4. Fare clic sull'icona **Rimuovi selezionati**.
5. Fare clic su **OK** nella finestra di conferma.

   Il segmento verrà rimosso.

   Se vi sono ancora diagrammi di flusso attivi che contengono il segmento, questo può essere ricreato all'esecuzione dei suddetti diagrammi di flusso. Se un diagramma di flusso che contiene il segmento era aperto per modifiche nel momento in cui il segmento stesso è stato rimosso, questo verrà ricreato.

Informazioni sulle soppressioni totali e sui segmenti di soppressione totale

Utilizzare la funzione di soppressione totale per specificare un elenco di ID (in un singolo livello di destinatari) che vengono automaticamente esclusi da tutte le celle nei diagrammi di flusso in Campaign.

L'operazione viene effettuata creando l'elenco di ID univoci come segmento strategico, quindi specificando il segmento come segmento di soppressione totale per un particolare livello di destinatari. Per ciascun livello di destinatari, è possibile configurare solo un segmento di soppressione totale.

La specifica e la gestione dei segmenti di soppressione totali richiedono le autorizzazioni appropriate e vengono, in genere, effettuate dall'amministratore di Campaign. Per dettagli, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

Applicazione di soppressioni totali

Se un segmento di soppressione totale è stato definito per un livello di destinatari, tutti i processi principali di Seleziona, Estrai o Destinatari escluderanno automaticamente gli ID nel segmento di soppressione totale dalle loro celle di output (a meno che la soppressione totale venga esplicitamente disabilitata per quello specifico diagramma di flusso). Per default, i diagrammi di flusso hanno l'opzione soppressione totale abilitata così non vi sarà bisogno di eseguire nessuna azione per applicare la soppressione totale configurata.

Un'eccezione all'abilitazione di default della soppressione totale è il diagramma di flusso che contiene il processo Create Seg che ha creato lo stesso segmento strategico. In questo caso, la soppressione totale è sempre disabilitata (solo per il livello di destinatari per il quale è stato creato il segmento di soppressione totale).

Notare inoltre che eseguire la Query di test nei processi di Seleziona, Estrai o Destinatari non tiene in considerazione alcuna soppressione totale.

Commutare destinatari con le soppressioni totali

Se si sta passando da Destinatari 1 a Destinatari 2 in un diagramma di flusso, e si ha soltanto una soppressione totale definita per ognuno di questi livelli di destinatari, il segmento di soppressione totale per Destinatari 1 viene applicato alla tabella di input, e il segmento di soppressione totale per Destinatari 2 viene applicato alla tabella di output.

Disabilitare le soppressioni totali

Si possono disabilitare le soppressioni totali per specifici diagrammi di flusso soltanto se si è in possesso degli appositi permessi. Se non si è in possesso dei permessi appositi, non è possibile cambiare le impostazioni e si dovrà eseguire il diagramma di flusso per le impostazioni esistenti.

Un amministratore potrebbe accordare i permessi a utenti specifici per annullare la soppressione totale in modo che possano progettare ed eseguire campagne speciali alle quali sia permesso contattare normalmente ID soppressi, per esempio gli ID in un gruppo universale di holdout.

Disabilitare le soppressioni totali per un diagramma di flusso

1. Aprire il diagramma di flusso per le modifiche.
2. Fare clic sull'icona **Amministratore** e selezionare **Impostazioni avanzate**.
3. Nella finestra Impostazioni avanzate, spuntare la casella **Disabilita soppressioni totali per questo diagramma di flusso**.
4. Fare clic su **OK**.

Informazioni sulle gerarchie di dimensioni

Una gerarchia di dimensioni è una serie di query di selezione SQL che possono essere applicate a qualunque elenco di ID. Come i segmenti strategici, le gerarchie di dimensioni possono essere rese disponibili globalmente in un processo Seleziona o utilizzate come base per la costruzione di cubi.

Tra le dimensioni più comunemente specificate ci sono i canali tempo, geografia, prodotto, dipartimento e distribuzione. In ogni caso, è possibile creare qualunque tipo di dimensione che meglio si relazioni al vostro settore o alla campagna.

Come i mattoni di un edificio nei cubi, le dimensioni diventano la base per una serie di report (vendite totali di tutti i prodotti all'aumentare dei livelli di aggregazione, analisi tabulare incrociata delle spese e delle vendite su base geografica e così via). Le dimensioni non si limitano a un singolo cubo; possono essere utilizzate in molti cubi.

Una gerarchia di dimensioni è costituita da vari *livelli*, che in cambio comprendono *elementi di dimensione*, o *elementi* un breve.

Campaign supporta dimensioni composte da un numero infinito di livelli ed elementi, nonché:

- Punti di accesso ai dati costruiti come report all'analisi del cliente e alla selezione visuale
- Roll-up in un numero illimitato di categorie per supportare la capacità di approfondimento. (Le dimensioni devono scorrere in maniera pulita attraverso i confini, quindi gli elementi devono essere mutamente esclusivi e non sovrapporsi.)

Esempi: Dimensioni gerarchiche

I seguenti due esempi illustrano una dimensione gerarchica di base che verrebbe creata nella vostra base di dati e poi mappata in Campaign.

Esempio: Dimensione Gerarchica Età

Livello più basso: (21–25), (26–30), (31–35), (36–45), (45–59), (60+)

Rollup: *Giovane* (18–35), *Medio* (35–59), *Anziano* (60+)

Esempio: Dimensione Gerarchica Reddito

Livello più basso: >€100,000, €80,000–€100,000, €60,000–€80,000, €40,000–€60,000

Rollup: *Alto (> €100,000), Medio (€60,000–€100,000), Basso (< €60,000)* (> €100,000), (€60,000–€100,000), (< €60,000)

Creazione di gerarchie di dimensioni

Per usare le dimensioni in Campaign, si dovranno eseguire i seguenti passaggi:

- Definire e creare una dimensione gerarchica in una tabella o in un file piatto delimitato nella propria base di dati
- Mappare questa tabella di dimensioni gerarchica o file piatto in una dimensione in Campaign

Una dimensione gerarchica viene creata nel data mart o dall'amministratore di sistema di Campaign o dai membri del IBM Unica gruppo di consulenza, ed è un'operazione esterna a Campaign. Notare che il livello più basso della dimensione gerarchica deve usare o un SQL raw o un *puro* IBM Unica Espressione (senza macro personalizzate, segmenti strategici o campi derivati) per definire gli elementi individuali.

Quando questa dimensione gerarchica viene mappata in Campaign, Campaign esegue questo codice per avviare i vari rollup.

Mappare una dimensione gerarchica in una dimensione Campaign

Le istruzioni seguenti ipotizzano che esista già una dimensione gerarchica nella vostra base di dati.

Dal momento in cui in quasi tutti i casi le dimensioni verranno utilizzate per creare dei cubi, si potrebbe voler creare dimensioni da un diagramma di flusso nell'area **Sessioni** dell'applicazione.

1. Accedere alla finestra Gerarchie di dimensioni da uno dei seguenti posti:
   - In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona **Amministratore** e selezionare **Gerarchie di dimensioni**.
   - Nella pagina Impostazioni di amministrazione, selezionare **Gestisci le gerarchie delle dimensioni**.

   Si aprirà la finestra Gerarchie di dimensioni.
2. Fare clic su **Nuova dimensione**.

   Si aprirà la finestra Modifica dimensione.
3. Inserire le seguenti informazioni riguardo la dimensione che si sta creando:
   - Nome dimensione
   - Descrizione
   - Il numero di livelli nella dimensione (nella maggior parte dei casi, questo dovrebbe corrispondere ai livelli nella dimensione gerarchica nella base di dati in cui si sta mappando la dimensione stessa).
   - Se si sta utilizzando la dimensione come base per un cubo, assicurarsi che la casella **Gli elementi sono reciprocamente esclusivi** sia spuntata (Campaign spunta quest'opzione per default). Diversamente si visualizzerà un errore quando verrà usata la dimensione per creare un cubo, in quanto i valori negli elementi non possono sovrapporsi in un cubo.
4. Fare clic su **Mappa tabella**.

   Si aprirà la finestra Modifica definizione tabella.
5. Selezionare una delle seguenti opzioni:
   - Mappa il file Esistente.
   - Mappare la Tabella esistente nel Database selezionato.

   Procedere con i passaggi per mappare una tabella. Per dettagli, consultare la *Guida dell'amministratore Campaign*.

   Durante la mappatura delle tabelle per le dimensioni gerarchiche, i campi dei nomi “Level1_Name,” “Level2_Name,” ecc. devono esistere nella tabella perché la mappatura vada a buon fine.

Quando si è finita la mappatura della tabella per la dimensione, si aprirà la finestra Modifica dimensione che mostrerà le informazioni riguardanti la nuova dimensione.

6. Fare clic su **OK**.

   La finestra Gerarchie di dimensioni si aprirà per visualizzare la dimensione appena mappata.

7. Per archiviare una dimensione gerarchica così che si renda disponibile per l'utilizzo futuro e non sia necessario ricrearla, fare clic su **Salva** sulla finestra Gerarchie di dimensioni.

Aggiornare una gerarchia di dimensione

Campaign non supporta aggiornamenti automatici delle dimensioni gerarchiche. Se i dati sottostanti cambiano, ci sarà bisogno di aggiornare manualmente le gerarchie di dimensioni.

I cubi sono composti di dimensioni basate su segmenti strategici, quindi ci sarà bisogno di aggiornare le dimensioni ogni volta che si aggiornano i segmenti strategici.

1. Accedere alla finestra Gerarchie di Dimensioni da uno dei seguenti posti:
   - In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona **Amministratore** e selezionare **Gerarchie di dimensioni**.
   - Nella pagina Impostazioni Amministratore, selezionare **Gestisci le gerarchie delle dimensioni**.

   Si aprirà la finestra Gerarchie di dimensioni.

2. Fare clic su **Aggiorna tutti**.

   Per aggiornare le dimensioni individuali, selezionare le dimensioni, poi fare clic su **Aggiorna**.

Caricare una gerarchia di dimensione archiviata

1. Accedere alla finestra Gerarchie di dimensioni in uno dei seguenti modi:
   - In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona **Amministratore** e selezionare **Gerarchie di dimensioni**.
   - Nella pagina Impostazioni Amministratore, selezionare **Gestisci le gerarchie delle dimensioni**.

   Si aprirà la finestra Gerarchie di dimensioni.

2. Evidenziare le gerarchie di dimensioni che si vuole caricare e poi fare clic su **Carica**.

I cubi

Un cubo è la segmentazione simultanea di un elenco di ID (più spesso un segmento strategico) attraverso le query fornite da un certo numero di gerarchie di dimensioni. Dopo la creazione del cubo, è possibile visualizzare report di segmenti a campo incrociato che cercano in due dimensioni del cubo in qualunque momento.

Prima che si possa creare un cubo c'è bisogno di effettuare le seguenti attività preliminari:

- Creare un segmento strategico
- Creare dimensioni che si basino sul segmento strategico
- Le seguenti linee guida si applicano ai cubi:
- Le metriche del cubo possono essere definite come qualunque altra espressione Campaign con le seguenti restrizioni:
  - Si possono specificare un numero illimitato di metriche NUMERICHE aggiuntive e Campaign calcolerà min, max, somma e media per tutti. Le metriche selezionate possono essere campi derivati o campi derivati persistenti.
  - La funzione di aggregazione sul conteggio celle (min, max, media, % del n. totale, ecc.) è calcolata automaticamente.
  - La funzione di aggregazione sul valore di un attributo (per esempio, media(età)) calcolerà automaticamente min, max, somma e media.
  - Le espressioni che contengono molteplici valori di attributi (per esempio (attributo1 + attributo2)) sono supportate nei campi derivati.
  - Il processo di Cubo supporta i campi derivati e i campi derivati persistenti.
  - Le espressioni groupby (per esempio, (groupby_where (ID, balance, avg, balance, (trxn_date > reference_date)))) sono supportate nei campi derivati.
  - Le espressioni che coinvolgono variabili dell'utente (definite nello stesso diagramma di flusso del processo del cubo ED esposte a Distributed Marketing) sono supportate nei campi derivati e persistenti. (Per maggiori informazioni su Distributed Marketing, consultare la *Guida dell'utente Distributed Marketing*.)
  - Le espressioni che usano gli SQL raw sono supportate in un campo derivato che utilizza una macro personalizzata raw SQL
  - Le espressioni che usano una macro personalizzata sono supportate in un campo derivato.
- Anche se i cubi comprendono fino a tre dimensioni, le metriche possono essere visualizzate soltanto per due dimensioni alla volta. La terza dimensione che non viene visualizzata viene computata in ogni caso e archiviata sul server, ma non viene utilizzata per la selezione/report visuale per quel particolare report.
- I cubi possono essere costruiti su celle ma anche su segmenti (che, per esempio, possono essere creati al livello della transazione). Però se un cubo viene costruito su una cella, sarà disponibile soltanto per quel particolare diagramma di flusso. Per questo motivo, si potrebbe voler basare i cubi sui segmenti strategici.

- A meno che le tabelle siano normalizzate, definire le dimensioni con una relazione many-to-many con il livello di destinatari potrebbe produrre risultati inaspettati. L'algoritmo del cubo usato da Campaign si basa su tabelle normalizzate. Prima di selezionare e creare un cubo, si devono normalizzare i dadi e avvolgerli (per esempio al livello cliente attraverso una sessione di preparazione dati).

  Se si costruisce un cubo su dimensioni non normalizzate, il conteggio della somma sarà errato nei report di campi incrociati, imputandoli in modo che Campaign processi gli ID delle dimensioni. Se si devono usare dimensioni non normalizzate, sarà buona norma costruire cubi con soltanto due dimensioni e usare *transazioni* come livello di metrica più basso delle dimensioni non normalizzate, piuttosto che ID cliente, perché in questo modo la somma della transazione sarà corretta.

- Nel creare la dimensione di un cubo, le si dovrà assegnare un nome, un livello di destinatari e una tabella che corrisponda alla dimensione stessa. Successivamente, quando si lavorerà in una sessione o in un diagramma di flusso di campagna, si mapperà questa dimensione come se si dovesse mappare una tabella di database.
- I cubi dovrebbero essere costruiti quando gli utenti non vi stanno accedendo, generalmente dopo l'orario lavorativo e nei fine settimana.

Argomenti correlati

- Informazioni sui segmenti strategici
- Informazioni sulle gerarchie di dimensioni

12 Utilizzo di report in IBM Unica Campaign

Compilare report in IBM Unica Campaign

I report disponibili per Campaign dipendono dai prodotti installati e dal modo in cui l'ambiente Campaign è stato configurato. Sono disponibili i seguenti tipi di report:

- Report standard — Incluso quando viene installato Campaign. È possibile accedere a questi report mediante la pagina Campaign Analytics.
- Report di esempio nel pacchetto Campaign Reports Pack — Disponibile se l'ambiente Campaign è integrato con IBM Cognos 8 BI. È possibile accedere a questi report dalla pagina Campaign Analytics e dalla scheda Analisi di un oggetto specifico, come una campagna o un'offerta.
- Report di esempio per prodotti correlati — Disponibile se l'ambiente Campaign in uso è integrato con IBM Cognos 8 BI e l'utente dispone di pacchetti di report installati per altri prodotti correlati a Campaign, inclusi eMessage, Interact o Distributed Marketing. È possibile accedere a questi report dalla pagina Analisi di ciascun prodotto e dalla scheda Analisi di un oggetto specifico, come una campagna o un'offerta. Per informazioni sui report, vedere la documentazione relativa a questi prodotti.

In aggiunta, Campaign include i report di celle di diagrammi di flusso che forniscono informazioni relative alle celle in un particolare diagramma di flusso in una sessione o campagna. È possibile accedere a tutti i report di celle mediante l'icona Celle quando si visualizza un diagramma di flusso in modalità `Edit`.

Tipi di Report

Campaign supports three general types of reports:

- **Report per l'intero sistema** — esegue report attraverso molteplici oggetti contenuti in Campaign. Questi report sono accessibili dalla pagina Campaign Analytics, che viene lanciata dal collegamento Analisi sul pannello principale di navigazione. Per esempio, dalle cartelle sulla pagina Campaign Analytics, è possibile accedere al Calendario del report campagne, che mostra tutte le campagne presenti nel sistema in formato calendario.
- **Report specifico per oggetto** — report che si riferiscono a un oggetto specifico (una campagna o offerta). Si accede a questi report attraverso la tabella Analisi di un oggetto. Per esempio, da una tabella di Analisi di una campagna, è possibile accedere al Riepilogo delle performance della campagna, attraverso il report Offerta, che fornisce un riassunto della campagna e offre performance con offerte raggruppate a seconda delle campagne corrispondenti.
- **Report di celle diagramma di flusso** — report che forniscono una varietà di informazioni riguardanti le celle in un particolare diagramma di flusso contenuto in una sessione o campagna. È possibile accedere ai report di celle facendo clic sull'icona **Report** quando si visualizza un diagramma di flusso in modalità Modifica.

L'accesso ai diagrammi di flusso di un oggetto, alla scheda Analisi e alla pagina Campaign Analytics dipende dai permessi dei quali si è in possesso.

Elenco portlet Campaign

La presente sezione descrive i portlet standard del dashboard Campaign, che è possibile utilizzare anche se il pacchetto report Campaign non è stato installato.

Report	Descrizione
Segnalibri personalizzati	Elenco di collegamenti a siti Web o file creati dall'utente che visualizza il report.
Campagne personali recenti	Elenco delle campagne più recenti create dall'utente che visualizza il report.
Sessioni personali recenti	Elenco delle sessioni più recenti create dall'utente che visualizza il report.
Portlet monitoraggio campagne	Elenco delle campagne eseguite o in esecuzione create dall'utente che visualizza il report.

Portlet dei report di Campaign IBM Cognos

La presente sezione descrive i portlet del dashboard disponibili nel pacchetto report Campaign.

Report	Descrizione
Campaign Return on Investment Comparison	Un report IBM Cognos che confronta ad alto livello il ROI delle campagne create o aggiornate dall'utente che visualizza il report.
Campaign Response Rate Comparison	Un report IBM Cognos che confronta le frequenze di risposta di una o più campagne create o aggiornate dall'utente che visualizza il report.
Campaign Revenue Comparison by Offer	Un report IBM Cognos che confronta il ricavo ricevuto (alla data corrente) per ciascuna campagna contenente offerte create o aggiornate dall'utente che visualizza il report.
Risposte dell'offerta per gli ultimi 7 giorni	Un report IBM Cognos che confronta il numero di risposte ricevute nel corso dei precedenti 7 giorni in base a ogni offerta creata o aggiornata dall'utente che visualizza il report.
Confronto frequenza di risposta dell'offerta	Un report IBM Cognos che confronta la frequenza di risposta per offerta creata o aggiornata dall'utente che visualizza il report.
Breakout risposta dell'offerta	Un report IBM Cognos che mostra le varie offerte attive (suddivise per stato) create o aggiornate dall'utente che visualizza il report.

Utilizzo dei report

Le seguenti sezioni forniscono informazioni sull'utilizzo dei report in Campaign.

- Accedere e visualizzare i report
- I comandi dei report
- La barra degli strumenti dei report
- Inviare un report via posta elettronica
- Visualizzare i report in vari formati
- Eseguire nuovamente i report

Accedere e visualizzare i report

L'accesso ai report dipende dai permessi di accesso a un oggetto o funzione. Per esempio, se non si è in possesso dei permessi per modificare i diagrammi di flusso, non si potrà accedere ai report di celle per i diagrammi di flusso.

Si può accedere ai report dalle seguenti sezioni di Campaign:

- **Il link Campaign Analytics nel menu Analisi** — apre la pagina Campaign Analytics, che mostra le cartelle di tutti i report disponibili in Campaign. Fare clic sulla cartella per visualizzare le sottocartelle o gli elenchi di report che si possono eseguire. I report sono elencati con data e orario modificati.
- **La tabella Analisi di un oggetto** — mostra i report per la campagna, offerta o segmento. Si deve selezionare il tipo di report da visualizzare dall'elenco a discesa **Tipo di report** in alto a destra della pagina.
- **Una pagina di diagramma di flusso in modalità Modifica** — Il collegamento **Report** nella parte superiore della pagina apre i report di celle per il diagramma di flusso. L'accesso ai report di celle e l'abilità di esportarli dipende dai permessi di cui si dispone.

Visualizzare report dalla pagina Campagna analitica

1. Selezionare **Analisi > Campaign Analytics**.

   Si aprirà la pagina Campaign Analytics, mostrando le cartelle per i report disponibili inCampaign.
2. Fare clic sulla cartella contenente i report che si desidera visualizzare. Sarà possibile visualizzare una pagina che mostrerà i contenuti della cartella, inclusi quelli delle sottocartelle, qualora fossero presenti.
3. Fare clic sul collegamento al report che si desidera visualizzare. Se il report permette di aggiungere dei filtri, si aprirà la finestra Parametri del Report.
4. Selezionare uno o più oggetti attraverso i quali filtrare il report. Saranno disponibili per la selezione soltanto gli oggetti specifici ai quali si ha accesso. Per i report che permettono la selezione multipla degli oggetti, selezionare gli stessi tenendo premuto il tasto **Ctrl** mentre si selezionano.
5. Quando si è finito di selezionare oggetti per il report, fare clic su **Genera il report**. Il report verrà mostrato nella stessa finestra.

Visualizzazione di report da una tabella di Analisi campagna

1. Selezionare la campagna sulla quale si vuole effettuare un report. Sarà possibile visualizzare la pagina di Riepilogo campagna.
2. Fare clic sulla tabella **Analisi**. Vedrete l'elenco a discesa Tipo di report in alto a destra della pagina.
3. Selezionare il tipo di report che si vuole visualizzare dall'elenco a discesa. Il report verrà mostrato nella stessa finestra.

Icone della scheda Analisi della pagina Campagna

La scheda Analisi della pagina Campagna utilizza le seguenti icone.



Le icone sono descritte nella scheda seguente, procedendo da sinistra a destra.

Molte delle icone nell'interfaccia Campaign sono associate a funzioni che richiedono autorizzazioni. Per ulteriori informazioni, consultare la *Marketing Platform Guida dell'amministratore*.

Nome icona	Descrizione
Stampa quest'elemento	Fare clic su quest'icona per stampare l'elenco di diagrammi di flusso presente nella scheda Analisi.
Sposta campagna	Fare clic su quest'icona per specificare una nuova posizione nella quale spostare la campagna.
Elimina campagna	Fare clic su questa icona per eliminare la campagna.

Visualizzare report di celle da un diagramma di flusso

L'accesso ai report di celle dipende dai permessi dei quali si è in possesso. Per esempio, se non si è in possesso dei permessi per modificare o revisionare (modificare senza salvare) i diagrammi di flusso, non sarà possibile accedere ai report di celle per un diagramma di flusso. Inoltre, bisogna avere accesso esplicito per visualizzare o esportare i report di celle. Per ulteriori dettagli, consultare la *Campaign Guida dell'amministratore* per le descrizioni dei permessi relativi ai report di celle nel ruolo Amministrativo definito dal sistema.

1. In un diagramma di flusso in modalità **Modifica**, fare clic sull'icona **Report**. Si aprirà la finestra Report per celle specifiche. Per default, viene mostrato il report Elenco celle. Si può accedere al Report per visualizzare l'elenco a discesa in alto a destra.
2. Selezionare il tipo di report che si vuole visualizzare dall'elenco a discesa. Il report verrà mostrato nella stessa finestra.
3. (Facoltativo) Si può fare clic su **Opzioni** e selezionare un'impostazione di visualizzazione, o fare clic su **Stampa** o **Esporta** per stampare o esportare il report di celle corrente.

Comandi dei report

Nel momento in cui si genera un report da visualizzare, l'utente ha a disposizione i comandi e le informazioni seguenti:

- **Orario di creazione di un report** — visualizzato nell'angolo in basso a destra della pagina dei report.
- **Data di creazione di un report** — visualizzata nell'angolo in basso a sinistra della pagina dei report.
- **Comando Su/Giù** — fare clic su questi link per visualizzare la parte superiore o inferiore del report. Visualizzato solo se il report attuale si estende su più di una pagina.

- **Comando Pagina su/Pagina giù** — fare clic su questi collegamenti per visualizzare la pagina precedente o successiva del report. Visualizzato solo se il report attuale si estende su più di una pagina.

La barra degli strumenti dei report



La barra degli strumenti dei report viene visualizzata esclusivamente per i report generati da Cognos. Questa funzione non è disponibile per i report stile calendario o basati su segmenti o per i report con celle all'interno dei diagrammi di flusso.

Una volta creato un report, è possibile visualizzare la barra degli strumenti dei report, dalla quale è possibile compiere le seguenti attività:

- **Mantieni questa versione** —Invia il report tramite posta elettronica
- **Drill down/drill up** — comandi utilizzati per i report che supportano la navigazione dimensionale.
- **Collegamenti correlati** — utilizzati per i report che supportano la navigazione dimensionale.
- **Visualizza formato** — il formato di visualizzazione predefinito per i report è il formato HTML. È possibile scegliere altri formati di visualizzazione nell'elenco a discesa. L'icona del formato di visualizzazione cambia in base all'opzione di visualizzazione attualmente selezionata.

Inviare un report via posta elettronica

Quest'opzione richiede che il server SMTP sia impostato per funzionare con Cognos. Se quest'impostazione non è disponibile, utilizzare i report di amministratore.

Se la licenza Cognos BI è stata acquistata insieme ai IBM Unica prodotti, l'opzione per includere un collegamento al report non è supportata. Per utilizzare quest'impostazione, bisogna acquistare una licenza completa per Cognos BI.

1. Dopo che il report ha terminato l'esecuzione, fare clic su **Mantieni questa versione** nella barra degli strumenti dei Report e selezionare Invia report dall'elenco a discesa. Sarà possibile visualizzare la pagina Impostare le opzioni della posta elettronica, nella quale si potranno specificare i destinatari dell'email e un messaggio di testo opzionale.
2. Per inviare il report come allegato nel messaggio di posta elettronica, selezionare la casella **Allega il report** e deseleziona la casella **Includi un collegamento al report**.
3. Quando avrete terminato di specificare i dettagli per l'invio via posta elettronica del report, fare clic su **OK**. La richiesta è stata inviata al vostro server di posta elettronica.

Visualizzazione dei report in vari formati

Non è possibile visualizzare tutti i formati di tutti i report. Ad esempio, i report che utilizzano interrogazioni multiple non possono essere visualizzati in formato CSV o XML.

Il visualizzatore dei report consente di visualizzare il report nei seguenti formati:

- HTML
- PDF
- Excel
- CSV
- XML

Visualizzazione di un report in formato HTML

Questa è la visualizzazione predefinita dei report.

Una volta terminata la creazione del report (e nel caso in cui questo venga visualizzato in un altro formato), fare clic sull'icona **Visualizza formato** sulla barra degli strumenti dei report e selezionare l'opzione **Visualizza in formato HTML** dall'elenco a discesa. La pagina si aggiornerà e il report sarà visualizzato in formato HTML. Per consultarlo, nel caso in cui occupi più di una pagina, è possibile utilizzare i relativi comandi.

Visualizzazione di un report in formato PDF

Dopo aver creato un report, fare clic sull'icona **Visualizza formato** sulla barra degli strumenti dei report e selezionare l'opzione **Visualizza in formato PDF** dall'elenco a discesa. La pagina si aggiornerà e il report sarà visualizzato in formato PDF. È possibile salvare o stampare il report utilizzando i comandi del visualizzatore PDF.

Visualizzazione di un report in formato Excel

In base alla versione di Microsoft Excel in uso, dopo aver generato un report, fare clic sull'icona del formato di visualizzazione sulla barra degli strumenti dei report, quindi sulle opzioni di visualizzazione in Excel. Successivamente, selezionare Visualizza nel formato Excel 2007, Visualizza nel formato Excel 2002, Visualizza nel formato Excel 2000 a Foglio Singolo oppure Visualizza nel formato Excel 2000 dall'elenco a discesa. Si aprirà una nuova finestra. Sarà visualizzata una finestra in cui verrà chiesto all'utente di scegliere se aprire o salvare il file.

- Per visualizzare il report senza salvarlo, fare clic su Apri. Il report verrà visualizzato come pagina unica in formato Excel.
- Per salvare il report, fare clic su Salva. Si aprirà la finestra Salva con nome. Selezionare il percorso in cui si desidera salvare il file e inserire un nome nel campo del nome del file. Fare clic su Salva. Una volta salvato il file, sarà possibile visualizzare la finestra Download completo.

Visualizzazione di un report in formato CSV (valore separato da virgole)

Dopo aver creato un report, fare clic sull'icona **Visualizza formato** sulla barra degli strumenti dei report, quindi su **Opzioni di visualizzazione in formato Excel** . Successivamente, selezionare l'opzione **Visualizza in formato CSV** dall'elenco a discesa. Si aprirà una nuova finestra. Verrà visualizzata una finestra in cui verrà chiesto all'utente se desidera aprire o salvare il file.

- Per visualizzare il report senza salvarlo, fare clic su **Apri**. Il report verrà visualizzato come pagina unica nel formato di un foglio elettronico.
- Per salvare il report, fare clic su **Salva**. Si aprirà la finestra Salva con nome. Selezionare il percorso in cui si desidera salvare il file e inserire un nome nel campo del **Nome del file**. (In base alle impostazioni predefinite, il file verrà salvato come file .xls.) Fare clic su **Salva**. Una volta salvato il file, sarà possibile visualizzare la finestra Download completo.

Visualizzazione di un report in formato XML

Dopo aver creato un report, fare clic sull'icona del formato di visualizzazione sulla barra degli strumenti dei report e selezionare l'opzione Visualizza in formato XML dall'elenco a discesa. La pagina si aggiornerà e il report sarà visualizzato in formato XML nella stessa finestra.

Elenco di report in Campaign

Questa sezione descrive i report disponibili in Campaign, raggruppati nelle seguenti categorie:

Report standard:

- Report celle di diagramma di flusso
- Report di campi incrociati di segmenti
- Report del calendario delle campagne

Report inclusi nel Campaign Reports Pack (facoltativo):

- Report di elenchi offerte e campagne
- Report sulle prestazioni

Per ulteriori informazioni sull'installazione e la configurazione dei report, consultare la guida all'installazione IBM Unica e la *Guida dell'amministratore IBM Unica Marketing Platform*.

Per informazioni dettagliate sugli elementi nei dati, sulle query e le espressioni utilizzate in ogni report, consultare il documento *Specifiche dei report IBM Unica Campaign:*.

Report celle di diagramma di flusso

I report di celle forniscono una varietà di informazioni riguardo le celle in un particolare diagramma di flusso che si trova in una sessione o in una campagna. È possibile accedere a tutti i report di celle dal menu Report durante la visualizzazione di un diagramma di flusso in modalità Modifica.

Specifiche dei report Campaign:

- Report di elenco celle
- Report di profilo di variabili di celle
- Report a campi incrociati di variabili di celle
- Report di contenuti di celle
- Report cascata di celle

Stampare ed esportare report di celle

Si possono stampare report di celle o esportarli in un foglio di lavoro Excel facendo clic sul pulsante **Stampa** o **Esporta** nella parte superiore della pagina dei Report specifici di celle.

Report di elenco celle

L'elenco dei report di cella fornisce informazioni riguardo le celle utilizzate nel diagramma di flusso corrente. Le informazioni sono un risultato dell'output di celle da tutti ii processi eseguiti nel diagramma di flusso.

Generare un Elenco di report di celle

1. Aprire un diagramma di flusso esistente in modalità Modifica, o crearne uno nuovo.
2. Fare clic sull'icona **Report**.

   Si aprirà la finestra Report specifici di celle, con l'Elenco celle visualizzato per default. Ogni cella nel diagramma di flusso viene visualizzata in una sessione del report.

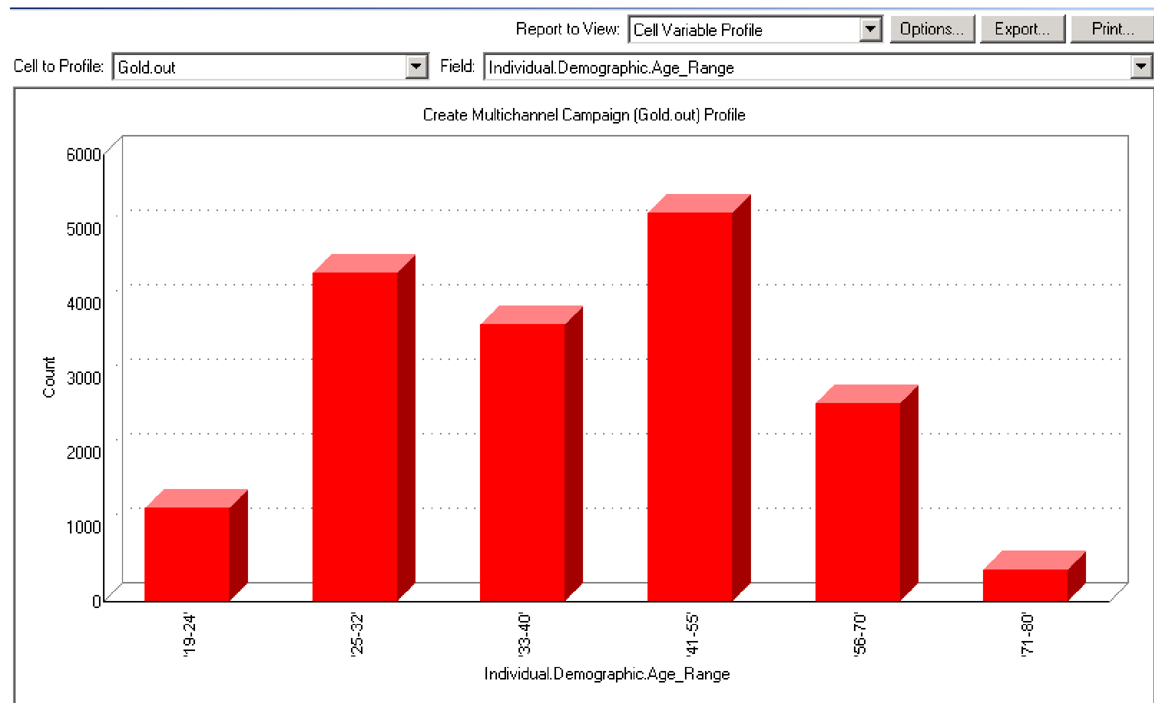
   Il report mostra i dati risalenti all'ultima esecuzione del diagramma di flusso. La colonna di stato indica il tipo di esecuzione che è stata portata a termine sul diagramma di flusso: test o produzione.
3. (Opzionale) Per cambiare la visualizzazione da Visualizzazione ad albero e Visualizzazione a tabelle, fare clic su Opzioni. Sarà possibile visualizzare la finestra Opzioni report, nella quale si potrà selezionare una delle seguenti opzioni:
   - Visualizzazione ad albero — visualizzare le celle {0}">del diagramma di flusso in una visualizzazione ad albero che simula la gerarchia delle cartelle. I livelli in questa visualizzazione rappresentano i livelli nel diagramma di flusso. Cartelle di livello più alto possono essere estese o compresse per mostrare o nascondere gli elementi sottostanti.

- Visualizzazione a tabella — visualizza le celle del diagramma di flusso in formato tabella. Questa è l'opzione di default.

Report di Profilo variabili di celle

Il Profilo variabili di celle mostra i dati associati con una variabile di una cella specifica. Per esempio, la seguente immagine mostra la cella Gold.out (per i clienti in possesso di carte di credito gold) della campagna Fidelizzazione multi-canale. La variabile Intervallo età viene mostrata per mostrare l'intervallo di età di coloro che sono presenti nella cella Gold.out.

Report di profilo variabili di celle



Per generare un report di profilo variabili di celle

1. Aprire un diagramma di flusso esistente in modalità **Modifica** o crearne uno nuovo
2. Fare clic sull'icona **Report**. Si aprirà la finestra Report specifici di celle, che mostrerà il report Elenco celle per default. Ogni cella nel diagramma di flusso viene mostrata in una riga nel report.
3. Selezionare **Variabile profilo di cella** dall'elenco a discesa **Report da visualizzare** .
4. Selezionare la cella per la quale si vuole creare un profilo dall'elenco a discesa **Cella per profilo**.
5. Selezionare un campo sul quale creare un profilo per la cella selezionata dall'elenco a discesa **Campo**.

6. Campaign genera una variabile profilo di cella in base alla cella e al campo selezionati.
7. (Opzionale) Per modificare la visualizzazione del report, fare clic su Opzioni. Si aprirà la finestra Opzioni report, nella quale sarà possibile scegliere tra le seguenti opzioni:
   - Numero di raccoglitori — Inserire il numero di raccoglitori che si vuole visualizzare nel report. I valori di campo lungo l'asse orizzontale sono organizzati in raccoglitori. Se il numero specificato è minore del numero di differenti valori di campo, più campi verranno uniti nello stesso raccoglitore. Il valore di default è 25.
   - Profilo per tipo di meta — Fare clic per effettuare un profilo per metadati. Per ulteriori informazioni su come effettuare un profilo per metadati, consultare Richiesta profilo per tipo di meta. Quest'opzione è abilitata per default.
   - Visualizza tabella — Visualizza il report in formato tabella. Ogni raccoglitore viene rappresentato da una riga, col conteggio per ognuno visualizzato come colonna.
   - Visualizza tracciato — Visualizza il report come un grafico. Questa è l'opzione per default. Quando si visualizza un report a due o tre dimensioni, è possibile fare clic con il tasto destro del mouse sul report stesso per avere accesso a ulteriori opzioni di visualizzazione.
   - Mostra seconda cella — Se è disponibile più di una cella per la creazione di un profilo, selezionare quest'opzione per visualizzare una seconda cella nel report. Quando si seleziona questa quest'opzione, sarà possibile visualizzare un elenco a discesa dal quale selezionare una cella aggiuntiva sulla quale effettuare un profilo. Le due celle verranno mostrate una accanto all'altra nel formato grafico.

Report Campo incrociato di variabili di celle

Il report Campo incrociato di variabili di celle mostra i dettagli di una cella per la quale è stato creato un profilo attraverso due campi allo stesso tempo. Il report divide ogni campo selezionato in un numero di raccoglitori, e la grandezza del contenitore a ogni intersezione rappresenta il numero relativo di ID cliente in possesso degli attributi selezionati. Per esempio, nell'immagine seguente, vengono mostrati due record dalla cella Gold.out ai quali è stato aggiunto un profilo: fondi (Indiv._Total_Funds) per nome (First_Name). Un altro esempio potrebbe essere l'età per quantità acquistata.

Il processo dal quale viene generata la cella dev'essere interamente configurato ed essere eseguito correttamente perché si crei un profilo per la cella stessa.

Report Campo incrociato di variabili di celle



Per generare un report Campo incrociato di variabili di celle

1. Aprire un diagramma di flusso esistente in modalità **Modifica** o crearne uno nuovo.
2. Fare clic sull'icona **Report**. Si aprirà la finestra Report specifici di celle, con l'Elenco report di cella mostrati per default. Ogni cella nel diagramma di flusso viene mostrata su una riga nel report.
3. Selezionare **Campo incrociato di variabili di celle** dall'elenco a discesa **Report da visualizzare**.
4. Selezionare una cella dall'elenco a discesa **Cella**.
5. Selezionare i campi (variabili) per i quali creare un profilo dagli elenchi a discesa **Campo 1** e **Campo 2**.

   Campaign genera il report in base alle selezioni.
6. (Facoltativo) Per modificare la visualizzazione del report, fare clic su Opzioni. Si aprirà la finestra Opzioni report, nella quale sarà possibile scegliere tra le seguenti opzioni:
   - Numero di raccoglitori — Cambia il numero di raccoglitori visualizzati. I valori dei campi lungo l'asse orizzontale vengono organizzati in raccoglitori. Se il numero specificato è minore del numero dei diversi valori di campo, più campi verranno raggruppati nello stesso raccoglitore. Il numero di default è 10.
   - Profilo per tipo di meta — Fare clic per creare un profilo per metadati. Per ulteriori informazioni su come creare un profilo per metadati, consultare Profilo per meta tipo. Quest'opzione è abilitata di default.

- Visualizza tabelle — Selezionare per visualizzare il report come una tabella.
- Visualizza tracciato in 2-D — selezionare per visualizzare il report come un tracciato grafico in 2-D (opzione di default). Quando si visualizza un report a due o tre dimensioni, è possibile fare clic con il tasto destro del mouse per accedere a una serie di opzioni di visualizzazione.
- Visualizza tracciato in 3-D — Seleziona per visualizzare il report come un tracciato grafico in 3-D. Quando si visualizza un report a due o tre dimensioni, è possibile fare clic con il tasto destro del mouse per accedere a una serie di opzioni di visualizzazione.
- Visualizzazione Cella 1 — Selezionare il modo in cui le informazioni della cella verranno visualizzate nell'asse X. Per alcuni campi numerici, è possibile selezionare campi sui quali operare dal menu a discesa Valore Campo.
- Campo Valore — (Per la visualizzazione sia della Cella 1 che della Cella 2). Aggiungere una variabile a quella già esistente e presente nel profilo. Questa seconda variabile verrà visualizzata come un contenitore all'interno del contenitore che già rappresenta la prima variabile.

Report Contenuto cella

Il report di contenuto di cella mostra i dettagli dei record contenuti nella cella. Si possono visualizzare valori da ogni fonte di tabella definita nell'attuale livello di destinatari. Questo report è utile per verificare i risultati delle esecuzioni.

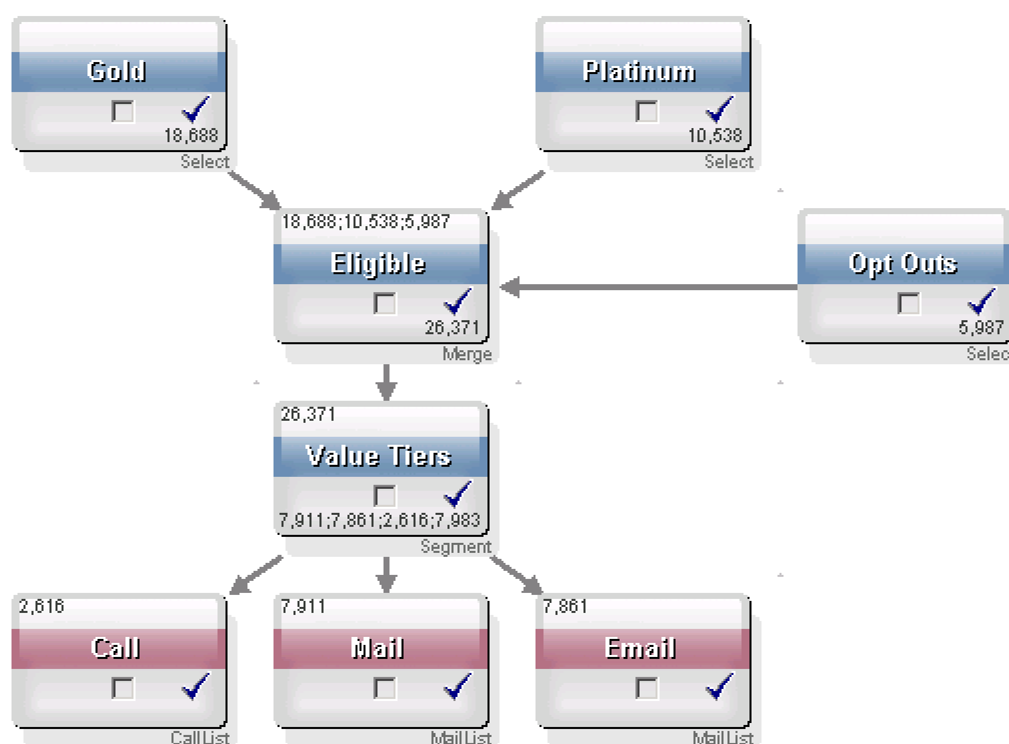
Generare un report di Contenuto cella

1. Aprire un diagramma di flusso esistente in modalità Modifica o crearne uno nuovo.
2. Fare clic sull'icona **Report**. Si aprirà la finestra Report specifici di celle, con l'elenco report di cella visualizzato di default. Ogni cella nel diagramma di flusso viene visualizzata su una riga nel report.
3. Selezionare **Contenuto cella** dal menu a discesa **Report da visualizzare**.
4. Selezionare una cella dal menu a discesa **Cella da visualizzare**.
5. (Facoltativo) Per modificare la visualizzazione del report, fare clic su **Opzioni**. Si aprirà la finestra Opzioni report, nella quale sarà possibile scegliere tra le seguenti opzioni:
    - Max. numero di righe da visualizzare — Cambia il numero massimo di righe mostrate nel report. Il numero di default è 100.
    - Campi da visualizzare — Seleziona i campi da visualizzare nel report scegliendoli nell'area Campi disponibili e aggiungendoli all'area di visualizzazione campi.
    - Salta Record con ID duplicati — Scegli di saltare i record con campi duplicati. Questo è utile se si stanno utilizzando tabelle non normalizzate. Quest'opzione è disabilitata di default.

Report cascata di celle

Il report Cascata di celle mostra la diminuzione dei membri destinatari in quanto le celle sono inserite ed estratte attraverso i vari processi in un diagramma di flusso. Questo report identifica i processi che presentano un ridotto volume di uscita e i dettagli della riduzione in percentuale e quantità. Utilizzare i report Cascata di celle per definire il conteggio dei target visualizzando la diminuzione occorsa per ogni criterio andato a buon fine.

Per esempio, nell'esempio seguente vengono mostrati i profili di report della cella Gold.out, dal processo Gold nel diagramma della campagna Fidelizzazione Multi Canale.



Gli ID nella cella Gold.out vengono passati attraverso il processo Unisci chiamato Eligible. La cella di uscita del processo Unisci, Eligible.out, aggiunge 7683 ID a Gold.out, che viene quindi unita con la cella Platinum.out, risultando in un numero inferiore della somma delle due celle. A seguito del processo di Opt Out, alcune ID sono state estratte dal risultato di unione di Gold.out e Platinum.out, risultando in un numero inferiore alla somma delle due celle. Successivamente, la cella Eligible.out viene fatta passare attraverso un segmento di processo chiamato Value Tiers, dove Eligible.out passa attraverso diversi canali di contatto.

Il report di Cella a cascata basato su questo diagramma di flusso è mostrato nell'immagine di seguito.

La riga Totale nel report di cella a cascata mostra che 10.705 ID sono state rimosse dalla cella Gold.out. Il report mostra inoltre l'utilizzo del numero restante di ID, così come la percentuale delle ID rimanenti delle originali presenti in Gold.out.

Report Cascata di celle per il diagramma di flusso della campagna Fidelizzazione multi-canale

Cell Specific Reports

Report to View: Cell Waterfall | Options... | Export... | Print...

Cell: Gold.out

Cell Name	Size	#IDs Removed	%Remain	Seg%	#IDs (Removal Query)	Removal Query
Gold.out	18688	0	100.00			
Eligible.out	26371	Added 7683	141.11	0.00	5987	Individual.EMail_Op
Value Tiers	26371	0	141.11			
Preferred_Channel_Direct_Mail	7911			30.00		
Preferred_Channel_E_Mail	7861			29.81		
Preferred_Channel_Telemarketing	2616			9.92		
Preferred_Channel_Unknown	7983			30.27		
Total	18688	10705	42.72			

Report Campi incrociati di segmenti

I report di campi incrociati di segmenti possono essere visualizzati dalla sezione Analisi di Campaign, e sono composti dai seguenti report individuali:

- Analisi di campi incrociati di segmenti
- Analisi di profilo di segmenti

Analisi di campi incrociati di segmenti

Il report Analisi di campi incrociati di segmenti calcola le informazioni dettagliate di due dimensioni qualunque in un cubo, come definito nel processo di Cubo, e mostra i risultati in formato tabulare. Questo report permette di cercare nelle celle e creare un Seleziona processo che può essere utilizzato in campagna o in una sessione di diagramma di flusso.

Solo i segmenti o celle strategiche che sono parte di un cubo sono disponibili ad essere analizzati nel report di analisi di Campi incrociati di segmenti.

Analisi di profilo di segmenti

Il report di Analisi di profilo di segmenti calcola e mostra il conteggio per luna dimensione del segmento strategico. Le informazioni sono mostrate sia nella visualizzazione tabulare che in quella grafica. Solo i segmenti strategici che fanno parte di un cubo sono disponibili a essere analizzati nel report di Analisi di profilo di segmenti.

Calendario delle campagne

Il report del Calendario delle campagne permette di visualizzare le date di inizio e fine di una campagna su un calendario.

Report di elenchi offerte e campagne

Campaign e gli elenchi di offerte sono disponibili solo con l'installazione del IBM Unica reporting and the Campaign reports pack. Per ulteriori informazioni sull'installazione e la configurazione dei IBM Unica report, consultare la guida all'installazione e la *Guida dell'amministratore IBM Unica Campaign*.

La campagna e gli altri report di elenchi offerte possono essere visualizzati dalla sezione Analisi di Campaign, e sono composti dai seguenti report individualii:

- Riepilogo campagna
- Elenchi campagne offerte

Riepilogo campagna

Il report Riepilogo campagna fornisce una panoramica di tutte le campagne che sono state create. Elenca il codice campagna, la data di creazione, le date di inizio e fine, la data dell'ultima esecuzione, le iniziative e gli obiettivi di ogni campagna.

Elenchi campagne offerte

Il report di Elenchi campagne offerte elenca tutte le campagne raggruppate per offerta. Elenca il codice campagna, l'iniziativa, le date di inizio e fine e la data dell'ultima esecuzione.

Report sulle prestazioni

I report sulle prestazioni sono disponibili solo con l'installazione di IBM Unica reporting and the Campaign reports pack. Per ulteriori informazioni sull'installazione e la configurazione dei report, consultare la documentazione relativa all'installazione e la *Guida dell'amministratore IBM Unica Marketing Platform*.

Per esempi dei risultati dai report sulle prestazioni, consultare il Documento sulle Specifiche dei Report IBM Unica Campaign.

I report delle prestazioni possono essere visualizzati nella sezione Analisi di Campaign, e sono composti dai seguenti report individuali:

- Riepilogo finanziario delle offerte “Opzioni”
- Breakout risposta dell'offerta dettagliata della campagna
- Riepilogo finanziario della campagna per offerta (effettivo)
- Prestazioni dell'offerta della campagna per mese
- Confronto delle prestazioni della campagna
- Confronto delle prestazioni della campagna (con ricavo)
- Confronto delle prestazioni della campagna per iniziativa
- Riepilogo delle prestazioni della campagna per cella
- Riepilogo delle prestazioni della campagna per cella (con ricavo)
- Riepilogo delle prestazioni della campagna per cella e iniziativa
- Riepilogo delle prestazioni della campagna per offerta
- Riepilogo delle prestazioni della campagna per offerta (con ricavo)
- Prestazioni dell'offerta per giorno
- Confronto delle prestazioni dell'offerta
- Metriche delle prestazioni dell'offerta
- Riepilogo delle prestazioni dell'offerta per campagna

Riepilogo finanziario delle offerte “Opzioni”

Il report del riepilogo finanziario dell'offerta “Opzioni” calcola le ipotetiche prestazioni finanziarie di un'offerta basandosi sugli input forniti. Si specificano i parametri per la valutazione della frequenza di risposta su diversi scenari. Il report calcola le prestazioni finanziarie per sei scenari, incrementandoli verso l'alto basandosi sulla frequenza di risposta specifica e sul suo incremento. Per esempio, se si specifica la frequenza di risposta del 2% e un incremento della frequenza stessa allo 0,25%, il report restituirà i dati di performance per sei scenari con frequenze di risposta che vanno dal 2% al 3,25%.

Si può cambiare facoltativamente i parametri nel report "opzioni", come il costo per contatto, il costo fisso per la riuscita dell'offerta e il ricavo per risposta.

Breakout risposta dell'offerta dettagliata della campagna

Il report Breakout risposta dell'offerta dettagliata della campagna fornisce dati riguardo la prestazione della campagna per i diversi tipi di risposta. Elenca tutte le offerte associate a una campagna e il numero di risposte per ogni categoria.

Riepilogo finanziario della campagna per offerta (effettivo)

Il report di Riepilogo finanziario della campagna per offerta (effettivo) fornisce i dati finanziari per le offerte nelle campagne. Include dati come costi di contatto, ricavo lordo, utile netto e ritorno degli investimenti.

Prestazioni dell'offerta della campagna per mese

Il report prestazioni dell'Offerta della campagna per mese mostra le prestazioni della campagna per un mese specifico con i dati delle prestazioni per ogni offerta presente nella campagna stessa. Elenca il numero di offerte fornite, il numero di transazioni di risposta, e la frequenza di risposta per un mese specifico.

Confronto delle prestazioni della campagna

Il report di Confronto delle prestazioni della campagna mette a confronto le prestazioni finanziarie delle campagne. Include dati come le transazioni di risposta e la frequenza di risposta, il numero di risponditori unici e la loro frequenza. Include inoltre un aumento verso le informazioni del gruppo di controllo.

Confronto delle prestazioni della campagna (con ricavo)

Il report di Confronto delle prestazioni della campagna (con ricavo) mette a confronto le prestazioni finanziarie delle campagne selezionate. Include dati come le risposte alle transazioni, la frequenza delle risposte stesse, il numero di risponditori unici, la loro frequenza e il ricavo effettivo. Include inoltre un aumento facoltativo verso le informazioni del gruppo di controllo.

Confronto delle prestazioni della campagna per iniziativa

Il report di Confronto delle prestazioni della campagna per iniziativa mette a confronto le prestazioni finanziarie di campagne selezionate e raggruppate in base alle loro iniziative. Include dati come le transazioni di risposta e la frequenza di risposta, il numero di risponditori unici e la loro frequenza. Include inoltre un aumento facoltativo verso le informazioni del gruppo di controllo.

Riepilogo delle prestazioni della campagna per cella

Il report di Riepilogo delle prestazioni della campagna per cella fornisce i dati delle prestazioni per le campagne con celle raggruppate a seconda delle corrispondenti campagne. Include dati come il numero di offerte fornite, il numero di transazioni di risposta, la frequenza di risposta, il numero di risponditori unici e la loro frequenza. Include inoltre un aumento verso le informazioni del gruppo di controllo.

Riepilogo delle prestazioni della campagna per cella (con ricavo)

Il report di Riepilogo delle prestazioni della campagna per cella (con ricavo) fornisce i dati delle prestazioni per le campagne selezionate con celle raggruppate a seconda delle campagne corrispondenti. Include dati come il numero di offerte fornite, il numero di transazioni di risposta, la frequenza di risposta, il numero di risponditori automatici, la loro frequenza e il ricavo effettivo. Include inoltre un aumento facoltativo verso le informazioni del gruppo di controllo.

Questo report necessita il ricavo nel campo tracciato nella tabella storica di risposta.

Riepilogo delle prestazioni della campagna per cella e iniziativa

Il report di Riepilogo delle prestazioni della campagna per cella e iniziativa fornisce i dati sulle prestazioni per le campagne selezionate con le celle raggruppate a seconda delle campagne e iniziative corrispondenti. Include dati come il numero di offerte fornite, il numero di transazioni di risposta, la frequenza di risposta, il numero di risponditori unici e la loro frequenza. Include inoltre un aumento facoltativo verso le informazioni del gruppo di controllo.

Riepilogo delle prestazioni della campagna per offerta

Il report di Riepilogo delle prestazioni della campagna per offerta fornisce un riepilogo delle performance di campagne e offerte con le offerte selezionate raggruppate a seconda delle campagne corrispondenti. Include dati come il numero di offerte fornite, il numero di transazioni di risposta, la frequenza di risposta, il numero di risponditori unici e la loro frequenza. Include inoltre un aumento verso le informazioni del gruppo di controllo.

Riepilogo delle prestazioni della campagna per offerta (con ricavo)

Il report delle Prestazioni della campagna per offerta (con ricavo) fornisce un riepilogo delle prestazioni delle offerte per le campagne selezionate. Include dati come il numero di offerte fornite, il numero di transazioni di risposta, la frequenza di risposta, il numero di risponditori automatici, la loro frequenza e il ricavo effettivo. Include inoltre un aumento facoltativo verso le informazioni del gruppo di controllo.

Prestazioni dell'offerta per giorno

Il report delle prestazioni dell'offerta per giorno mostra le performance di una data specifica o di un intervallo temporale. Elenca il numero di offerte fornite, il numero di risposte alle transazioni e la frequenza di risposta in una data specifica o in un determinato intervallo temporale.

Confronto delle prestazioni dell'offerta

Il report sul Confronto delle prestazioni dell'offerta mette a confronto le performance delle offerte selezionate. Include dati come il numero di offerte fornite, il numero di transazioni di risposta, la frequenza di risposta, il numero di risponditori unici e la loro frequenza. Include inoltre un aumento verso le informazioni del gruppo di controllo.

Metriche delle prestazioni dell'offerta

Il report sulle Metriche delle prestazioni dell'offerta mette a confronto le performance di offerte selezionate basate su varie attribuzioni di risposta, come Corrispondenza Migliore, Corrispondenza Frazionata e Corrispondenza Multipla. Include inoltre un aumento facoltativo verso le informazioni del gruppo di controllo e le differenze in percentuali tra i vari tassi di attribuzione.

Riepilogo delle prestazioni dell'offerta per campagna

Il report di Riepilogo delle prestazioni dell'offerta per campagna fornisce un riassunto delle prestazioni di offerte selezionate per campagna. Include dati come il numero di offerte fornito, il numero di transazioni di risposta, la frequenza di risposta, il numero di risponditori unici e la loro frequenza. Include inoltre un aumento verso le informazioni del gruppo di controllo.

A Caratteri speciali nei nomi negli oggetti in IBM Unica Campaign

Informazioni sui caratteri speciali

I nomi degli oggetti in Campaign possono avere requisiti specifici. Alcuni caratteri speciali non sono supportati in nessun nome di oggetto di Campaign. Inoltre, alcuni oggetti hanno restrizioni specifiche di denominazione.

Se si passano nomi di oggetti nel database (per esempio se si utilizza una variabile utente che contiene il nome di un diagramma di flusso), ci si deve assicurare che il nome dell'oggetto contenga solo caratteri supportati da quel particolare database. Diversamente, si riceverà un errore di database.

Caratteri speciali non supportati

Non utilizzare nessuno dei caratteri elencati nella seguente tabella nei nomi di questi oggetti:

- campagne
- diagrammi di flusso
- cartelle
- offerte
- elenchi offerte
- segmenti
- sessioni

Carattere	Descrizione
%	Percentuale
*	Asterisco
?	Punto interrogativo
|	Pipe (barra verticale)
:	Due punti
,	Virgola
<	Simbolo minore
>	Simbolo maggiore
&	E commerciale
\	Barra rovesciata
/	Barra di andata
“	Virgolette

Oggetti senza restrizioni di denominazione

I seguenti oggetti in Campaign non hanno restrizioni riguardo ai caratteri da utilizzare nel nome:

- livelli di destinatari (I nomi del *campo* livelli di destinatari hanno invece restrizioni di denominazione)
- nomi di *visualizzazione* degli attributi personalizzati (invece i nomi *interni* degli attributi personalizzati hanno restrizioni di denominazione)
- modelli di offerta

Oggetti con specifiche restrizioni di denominazione

I seguenti oggetti in Campaign hanno restrizioni specifiche riguardo ai nomi:

- nomi *interni* attributi personalizzati (i nomi di *visualizzazione* non hanno restrizioni di denominazione).

- nomi del *campo* livello destinatari (i nomi dei livelli di destinatari non hanno restrizioni di denominazione)
- celle
- campi derivati
- tabelle utenti e nomi di campi

Per questi oggetti i nomi devono:

- contenere solo caratteri alfabetici o numerici, oppure il carattere di sottolineatura (_)
- iniziare con un carattere alfabetico

I nomi dei campi derivati hanno ulteriori restrizioni. Per dettagli, consultare Restrizioni di denominazione per i campi derivati.